

ეკატერინე გობეჯიშვილი

საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო
რეგულირების სრულყოფის მიმართულებები

წარდგენილია დოქტორის აკადემიური ხარისხის
მოსაპოვებლად

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი
თბილისი, 0175, საქართველო
ივლისი, 2013

© საავტორო უფლება ეკატერინე გობეჯიშვილი, 2013წ.

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი

ენერგეტიკისა და ტელეკომუნიკაციის ფაკულტეტი

ჩვენ, ქვემოთ ხელისმომწერნი ვადასტურებთ, რომ გავაცანით გობეჯიშვილი ეკატერინეს მიერ შესრულებულ სადისერტაციო ნაშრომს დასახელებით: "საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო რეგულირების სრულყოფის მიმართულებები" და ვაძლევთ რეკომენდაციას საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის ენერგეტიკისა და ტელეკომუნიკაციის ფაკულტეტის სადისერტაციო საბჭოში მის განხილვას დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად.

ხელმძღვანელი: ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ასოცირებული პროფ. კონსტანტინე
ხმაღაძე

რეცენზენტი: ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,
სრული პროფ. ლალი ჩაგელიშვილი

რეცენზენტი: ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
სრული პროფ. ლამარა ბერიძე

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი
2013 წელი

ავტორი: გობეჯიშვილი ეკატერინე
დასახელება: საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობის
სახელმწიფო რეგულირების სრულყოფის
მიმართულებები
ფაკულტეტი : ენერგეტიკა და ტელეკომუნიკაცია
აკადემიური ხარისხი: დოქტორი
სხდომა ჩატარდა: 5 ივნისი 2013 წელი

ინდივიდუალური პროცენტების ან ინსტიტუტების მიერ
ზემომოყვანილი დასახელების დისერტაციის გაცნობის მიზნით მოთხოვნის
შემთხვევაში მისი არაკომერციული მიზნებით კოპირებისა და გავრცელების
უფლება მინიჭებული აქვს საქართველოს ტექნიკურ უნივერსიტეტს.

ავტორის ხელმოწერა

ავტორი ინარჩუნებს დანარჩენ საგამომცემლო უფლებებს და არც
მთლიანი ნაშრომის და არც მისი ცალკეული კომპონენტების გადაბეჭდვა ან
სხვა რაიმე მეთოდით რეპროდუქცია დაუშვებელია ავტორის წერილობითი
ნებართვის გარეშე.

ავტორი ირწმუნება, რომ ნაშრომში გამოყენებული საავტორო
უფლებებით დაცულ მასალებზე მიღებულია შესაბამისი ნებართვა (გარდა
იმ მცირე ზომის ციტატებისა, რომლებიც მოითხოვენ მხოლოდ სპეციფიურ
მიმართებას ლიტერატურის ციტირებაში, როგორც ეს მიღებულია
სამეცნიერო ნაშრომების შესრულებისას) და ყველა მათგანზე იღებს
პასუხისმგებლობას.

რეზიუმე

საქართველოსათვის როგორც გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნისათვის, განსხვავებით განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისაგან, სადაც ძირითადი აქცენტი გადატანილია მხოლოდ საბაზრო სისტემის განვითარებასა და მისი მექანიზმის სრულყოფაზე, პირველი რიგის ამოცანაა თვით ამ საბაზრო სისტემის საფუძვლების შექმნა, დიდი ზომის საწარმოების რესტრუქტურირება, ბაზართან ადაპტირება და კონკურენტუნარიანობის ზრდა, ეკონომიკური ტრანსფორმაციის შედეგად წარმოქმნილი ჭარბი სამუშაო ძალის დასაქმება, პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური წონასწორობის უზრუნველყოფა. ამ ამოცანების გადაწყვეტა მცირე და საშუალო ბიზნესის (მსბ) განვითარებით მიიღწევა.

საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა (მსს) ფორმირების პროცესი ატარებს რთულ, წინაღმდეგობრივ ხასიათს, რაც განპირობებულია მრავალი მიზეზით: ბაზრის არასრულყოფილება, საინვესტიციო და საკრედიტო მიმზიდველობის დაბალი დონე, ზეწოლა მონოპოლისტი საწარმოების მხრიდან, მოსახლეობაში არსებული კერძო დანაზოგების სიმწირე, დაბალი პროფესიონალიზმი და სხვ. შედეგად, საქართველოში მსს-თა წილად მოდის მთლიანი შიდა პროდუქტის მხოლოდ მეოთხედი. სამეწარმეო სფეროში დასაქმებულთა საერთო რაოდენობაში ჯერ კიდევ დაბალია მსს-თა ხვედრითი წილი. დისპროპორციები არსებობს მცირე და საშუალო მეწარმეობის (მსმ) დარგობრივ და რეგიონულ სტრუქტურებში. მსს ვერ ასრულებენ სასურველ ფისკალურ როლს. მათ მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულების მოცულობა არ აღემატება ქვეყნის კრეზსითი მაჩვენებლის 20 პროცენტს. მსს ჩამორჩებიან კაპიტალაღჭურვილობისა და შრომის ნაყოფიერების დონის მიხედვით.

როგორც განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნების გამოცდილება მოწმობს, მსბ-ის განვითარება შეუძლებელია სახელმწიფო მხარდაჭერის ღონისძიებათა მძლავრი სისტემის შექმნისა და განხორციელების გარეშე.

მსმ-ის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის მიზნით აუცილებელია ჩამოყალიბდეს სათანადო ინსტიტუციონალური ბაზა. საკანონმდებლო დონეზე უნდა განისაზღვროს მსს-თა განვითარებისა და ხელშეწყობის ძირითადი პრინციპები, მოცემული სფეროს ეკონომიკური და სამართლებრივი რეგულირების მეთოდები და ფორმები. შესაქმნელია სპეციალური სამთავრობო ორგანო, რომელსაც დაეკისრება ქვეყანაში მსს-თა მხარდაჭერის საქმიანობათა კოორდინაცია, საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების ორგანიზება.

ჩვენს მიერ შემოთავაზებული მსმ-ის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციონალური მოწყობა უნდა დაეფუძნოს შემდეგ ორგანიზაციულ სტრუქტურას: მიზანშეწონილია, საქართველოს პრემიერ-მინისტრთან შეიქმნას სათათბირო ორგანო - მეწარმეთა საზოგადოებრივი

კოლეგია, რომელიც მსმ-ზე პასუხისმგებელ ვიცე-პრემიერთან ერთობლივად შეიმუშავებს წინადადებებს ბიზნეს-სფეროს განვითარების სტრატეგიული მიმართულებების შესახებ.

აუცილებელია მსს-თა მხარდაჭერის საქმიანობის მაკოორდინირებელი ორგანოს დაფუძნება, რომელსაც დაეკისრება საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების კოორდინაცია.

უნდა შემუშავდეს მსმ-ის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამა, რომელიც მოიცავს:

-საწარმოთა უზრუნველყოფა საკრედიტო რესურსებით საბანკო სისტემასთან შედარებით ხელსაყრელი პირობებით (არასაბანკო მცირე სესხები; ბანკების წინაშე თავდებობა; საბანკო სესხის საპროცენტო განაკვეთის სუბსიდირება; სალიზინგო მომსახურება);

-ფერმერთა მხარდაჭერის სპეციალური ღონისძიებები;

-საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურება;

-მსმ-ის რეგიონული განვითარება;

-ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება;

-მეწარმეობის ხელშეწყობი სახელმწიფო ინსტიტუტებისა და ინფრასტრუქტურის შექმნა.

დისერტაციაში შემოთავაზებულია წინადადება მსს-თა ფინანსური მხარდაჭერისათვის საგარანტიო ფონდის დაფუძნების შესახებ. ფონდი პასუხისმგებელი იქნება კრედიტებით ხელი შეუწყოს მცირე და საშუალო სამრეწველო საწარმოებისა და ორგანიზაციების ჩამოყალიბებას. საყურადღებოა მსს-თა საკრედიტო-საგარანტიო კოპერატივების (კავშირების) ჩამოყალიბების საკითხი.

რეგიონალურ პროგრამაში განსაკუთრებული ყურადღება მიექცევა ადგილობრივი რესურსების, მათ შორის შრომითი რესურსების მაქსიმალურ და ეფექტიან გამოყენებას, საწარმოთა ხელშეწყობას ახალი ტექნოლოგიების დანერგვისა და ინოვაციების სფეროში.

რეგიონებში მსმ-ის მხარდაჭერის სახელმწიფო პოლიტიკის რეალიზაციის მნიშვნელოვან მიმართულებად მიჩნეულ უნდა იქნას მეწარმეობის ხელშეწყობი ორგანოს მონაწილეობა შესაბამისი რეგიონალური და მუნიციპალური პროგრამების დაფინანსებაში.

უნდა ჩამოყალიბდეს მსმ-ის მხარდაჭერის სახელმწიფო სისტემა, რომელიც მოიცავს რეგიონალურ და მუნიციპალურ ფონდებს, სააგენტოებს, საინფორმაციო-საკონსულტაციო, სასწავლო ცენტრებს, ბიზნეს-ინკუბატორებს, ტექნოპარკებს, სალიზინგო კომპანიებს და სხვ. შესაძლებელია, რომ მათი დაფუძნება განხორციელდეს სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრების მონაწილეობით. მისი მეშვეობით უნდა დაფინანსდეს მნიშვნელოვანი რეგიონალური პროგრამები, სამეწარმეო პროექტები.

დისერტაციაში განსაკუთრებული ადგილი ეთმობა ფერმერთა სახელმწიფო ფინანსური მხარდაჭერის სისტემის ჩამოყალიბების წინადადებებს. შემოთავაზებულია სპეციალური ინსტიტუტის შექმნა, რომელიც გასწევს ორი ძირითადი სახეობის საკრედიტო მომსახურებას:

-სასოფლო-სამეურნეო სესხები და სესხები სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე;

-სესხები ბიზნესსა და მრეწველობაზე.

სასოფლო-სამეურნეო სესხების პროგრამების დანიშნულებაა ფინანსური დახმარება აღმოუჩინოს საოჯახო მეურნეობებს ან კოოპერატივებს. ეს სესხებია:

კრედიტები ფერმების შესაძენად;

კრედიტები ფერმერული მეურნეობის წარმართვისათვის;

კრედიტები შეზღუდული რესურსების მქონე ფერმერებს;

სპეციალიზირებული სესხები, მაგალითად, აკვაკულტურის განვითარებისათვის;

სესხები საგანგებო ეკონომიკურ მდგომარეობასთან დაკავშირებით;

სესხები სტიქიურ მოვლენებთან დაკავშირებით;

კრედიტები მიწებისა და წყლების რეკულტივაციაზე.

აღნიშნული სესხების ვადები და პირობები განსხვავებულია, თუმცა, მათი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ ადმინისტრაცია გასცემს გარანტიებს ადგილობრივი საკრედიტო ინსტიტუტების მიერ გამოყოფილ სესხებზე. ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაცია გამოდის გარანტად ამ სესხების 90%-ის ფარგლებში. ეს სესხები უნდა წარიმართოს სასოფლო-სამეურნეო წარმოებასთან დაკავშირებული ბიზნესის წარმოებისათვის.

სესხები ბიზნესსა და მრეწველობაზე. ფერმერების მხარდამჭერმა ადმინისტრაციამ აქტიურად უნდა შეასრულოს გარანტის როლი კრედიტებზე, რომლებიც გაიცემა კომერციული ბანკების მიერ სამრეწველო საქმიანობის განვითარებისა და გაფართოების მიზნით ნაკლებადდასახლებულ, მაღალმთიან და დეპრესიულ მუნიციპალიტეტებში.

სესხის მაძიებელმა უნდა გაითვალისწინოს სესხის გამოყენების თანმხლები რიგი შეზღუდვები. სესხები არ შეიძლება წარიმართოს ქვემოთჩამოთვლილი ნებისმიერი მიზნით:

-შენატანებისათვის თანამფლობელთა კაპიტალში;

-სასოფლო-სამეურნეო წარმოებასთან დაკავშირებული პროექტების რეალიზაციაზე;

-საკუთრების უფლებების გადასაცემად სხვა ბიზნესისათვის, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც გადაცემა განპირობებულია საწარმოს სიცოცხლისუნარიანობისა და სამუშაო ადგილების შენარჩუნების ინტერესებით;

-საიჯარო გადასახდელების გარანტირებისათვის;

-სატელევიზიო ანძების დადგმის ან მომსახურების დაფინანსებისათვის;

-იმ სესხების გარანტირებისათვის, რომლებიც გაცემულია სხვა სახელმწიფო ორგანოების მიერ;

-ისეთი პროექტების განხორციელებაზე, რომელთა ღირებულება აღემატება 1 მლნ ლარს ან დასაქმებულთა რაოდენობა 50 კაცს, იქ სადაც ამგვარი პროექტები გამოიწვევენ დასაქმების სტრუქტურის ცვლილებას და მნიშვნელოვან ზეგავლენას მოახდენენ შრომით რესურსებზე ან არსებულ ბაზრებზე ჩამოყალიბებულ მოთხოვნაზე.

გარანტიები სესხებზე გაიცემა ბიზნესის შემდეგ სახეობებზე:

-შენობებისა და მიწის შეძენა;

-შენობის აღდგენა ან ახლის მშენებლობა;

-მანქანებისა და მოწყობილობების შეძენა;

-საბრუნავი კაპიტალის შეძენა მარაგების შესაქმნელად და ფულად ნაკადებზე მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად.

სესხის მაძიებლის განცხადების განხილვის დროს მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს მისი საიმედოობა და უზრუნველყოფის დონე.

სესხის საპროცენტო განაკვეთი უნდა განისაზღვროს ადგილობრივი საკრედიტო დაწესებულებებისა და ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაციის მიერ. იგი უნდა აღემატებოდეს სახაზინო ობლიგაციების განაკვეთს დაფარვის ანალოგიური ვადებით. განაკვეთი შეიძლება იყოს ფიქსირებული ან ცვლადი, კომერციული სესხის გამცემის მონაწილეობის ხასიათის შესაბამისად.

საყურადღებოა, რომ ბევრ სასოფლო რეგიონში სესხის მიღების შესაძლებლობა ბიზნესისა და მრეწველობის განვითარებაზე გახდება მნიშვნელოვანი ფინანსური სტიმული ახალი სამუშაო ადგილების შექმნისა და კაპიტალის ინვესტირების მხრივ.

Abstract

For Georgia, as a country of transitional economy, in contrast with the developed economies of other countries where the focus has been shifted to a market system development and the improvement of the relevant mechanisms, the primary task is the development of market based system, creation of large-sized enterprises and their restructuring, their adaptation with market and the growth of competitiveness, economic transformation as a result of created surplus labor force employment, political, providing solution for economic and social balance. These objectives can be achieved through the development of small and medium size businesses (SMB).

Process of formation of small and medium enterprises (SME) in Georgia is a complex process of contradictory character, which is due to many reasons: the market imperfections, low level of investment and credit attractiveness, pressure from the monopolistic enterprises, lack of private savings, low skills, and so on. As a result, Georgia has a small and medium fraction of SME, constituting only a quarter of the gross domestic product. The share of people employed in SME is very low. There is a imbalance between field and regional structures of SME. SME cannot perform the desired fiscal role. The added value created by the cumulative amount does not exceed the rate of 20 %. SME are lagging behind in terms of capital and the level of labor productivity.

As evidenced by the experience of countries with developed market economy, development of SMB will not possible without the support and implementation of measures to create powerful systems.

For the purpose of developing SMB an appropriate institutional framework shall be developed by the state. The measures and methods of supporting the development of SME, as well as basic principles forms of this support shall be defined on the official regulatory level. The relevant, special governmental body shall be established, which will coordinate the activities in support of SME, promote the development and implementation of programs.

Our suggestion of the institutional arrangement in support of the SME development shall be based on the following organizational structure: it is recommended, to set up the consultative body under the Prime Minister, which can be panel of producers, which together with the Prime Minister, responsible for the SME will develop proposals - Business development Strategic Directions.

It is necessary to create the SMB development coordinating body, which will support the process of implementing programs and coordinating them.

The State Strategy for supporting the SME shall be developed and adopted by the government, which will include:

- Provision of enterprises with credit resources in a relatively favorable terms then the banking system (non-small loans, bank warranty; subsidies of bank loan interest rates; leasing services);
- Special measures for supporting the farmers;
- Information and consulting services;
- Regional development of SMB;

- Development of innovative entrepreneurship;
- Creation of national institutions and infrastructure for supporting the entrepreneurship.

In the thesis it is proposed to establish a guarantee fund for SME financial support. The Fund will be responsible for credits to encourage the establishment of Small and Medium industrial enterprises and organizations. Herewith, it would be important to establish the cooperative (union) supporting the SME through credits.

Special attention in the regional programs will be paid to local resources, including the efficient use of labor resources, support to new enterprises in establishing new technologies and innovations.

In the realization of state policy in support of SME the participation of the SMB support unit, should be emphasized in the financing of the regional and municipal programs.

The system of SMB support shall be established, which will include regional and municipal funds, agencies, media–consulting and training centers, business-incubators, techno-parks, leasing companies and others. It is possible to establish them with the state funds. Through this fund significant regional programs and entrepreneurial projects shall be funded.

The cooperation between the center and the regions should be based on the funding rules of state support unit to entrepreneurship, regional administration and regional fund. Agreement defines efficient use of resources for supporting SMB through state and regional budgets.

Center shall be equipped with the function of attracting the financial resources and their allocation. The regional administration shall assume the major risks associated with the allocated funds. The Fund will implement the programs and projects under the direct control. Based on the agreement, the regional administration guarantee will be signed, according to which it assumes responsibility for the proper use of financial resources.

The thesis devotes special emphasis on the establishment of state support system to farmers. It is proposed to set up a special institution, which will carry out two main types of credit service:

- Agricultural loans and loans for agricultural products;
- Loans to business and industry.

Agricultural Loan Program is intended to provide financial assistance to households farming and cooperatives. These loans are:

- Credits to purchase farms;
- Farming credit programs;
- Loans to farmers with limited resources;
- Specialized loans, for example, the for developing aquaculture;
- Loans for special economic situations;
- Loans in case of natural disasters;
- Credits for re-cultivation of lands and waters.

Terms and conditions of these loans differ, however, their common characteristic is that the administration guarantees the loans allocated by local

credit institutions. The administrations supporting the farmers guarantee these loans within 90% of the amount. These loans should be used for agricultural production purposes and for the related business.

Loans to business and industry: The administration supporting farmers should play an active role in guaranteeing loans, which are issued by commercial banks for expansion of industrial activities in the scarcely inhabited, mountainous, and depressed municipalities.

The loan applicant shall take into account a number of limitations related to the loan. Loans cannot be directed at any of the following purposes:

- Inputs into co-owned capital;
- Implementation of agricultural projects;
- In order to transfer ownership rights to other businesses, except for the cases when the transfer is for the purpose of sustaining the business and saving jobs places;
- Guarantee for lease payments;
- Funding for TV tower installation or related service;
- For guaranteeing the loans, which are issued by other government agencies (for example, the federal body of SMB development);
- For implementation of such projects, which cost more than 1 million people, or which employees more than 50 employees, or where such projects will cause a significant change in employment structure and will affect human resources or on the demand on existing markets;

Guarantees on loans will be issued on the following types of businesses:

- Buildings and land acquisition;
- Building restoration or new construction;
- Purchase of machinery and equipment;
- Acquisition of capital to buy stock and satisfy demand on the cash flows.

In selecting the loan applicant essential criteria shall be its reliability and level of security.

The loan interest rate shall be determined by local credit institutions and the administration supporting farmers. It should exceed the rates of Treasury bonds with similar payment terms. The rate may be fixed or variable, according to the nature of participation of commercial creditor.

It is noteworthy that in many rural regions opportunity of receiving loans will be a significant financial incentive for the development of business and industry and creation of new jobs and capital investment.

შინაარსი

შესავალი -----	xvi
ლიტერატურის მიმოხილვა -----	22
თავი 1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის სისტემის ჩამოყალიბების ძირითადი პრინციპები -----	28
1.1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის მდგომარეობა საქართველოში: განვითარების დონე, პრობლემები -----	28
1.2. სახელმწიფო მხარდაჭერის როლი და მნიშვნელობა მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების საქმეში -----	42
თავი 2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ფორმები და მექანიზმები -----	56
2.1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციური სისტემის სრულყოფა -----	56
2.2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის ფინანსური მხარდაჭერის ფორმები და მექანიზმები -----	68
2.3. ინოვაციური მეწარმეობის განვითარების გზები და პერსპექტივები -----	89
თავი 3. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის რეგიონული პროგრამები -----	102
3.1. რეგიონული საინფორმაციო-საკონსულტაციო საქმიანობის განვითარება -----	102
3.2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ინფრასტრუქტურის განვითარება -----	111
3.3. მსმ განვითარების რეგიონული პროგრამები -----	129
დასკვნები-----	147
გამოყენებული ლიტერატურა -----	150

ცხრილების ნუსხა

ცხრილი 1. მცირე მეწარმეობის სექტორული და რეგიონალური სტრუქტურა 2011წლის მონაცემები) -----	32-33
ცხრილი 2. მცირე და საშუალო საწარმოების მახასიათებლები განვითარებულ ქვეყნებში -----	55

ნახაზების ნუსხა

ნახაზი 1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ორგანიზაციული სისტემა -----	67
--	----

დიაგრამების ნუსხა

დიაგრამა 1. ბრუნვა საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	34
დიაგრამა 2. პროდუქციის გამოშვება საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	35
დიაგრამა 3. დამატებული ღირებულება საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	35
დიაგრამა 4. შუალედური მოხმარება საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	36
დიაგრამა 5. წარმოებისა და რეალიზაციის ხარჯები საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	36
დიაგრამა 6. ფინანსური შედეგები (მოგება, ზარალი)-----	37
დიაგრამა 7. ძირითადი კაპიტალი საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	37
დიაგრამა 8. დასაქმებულთა რაოდენობა საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	38
დიაგრამა 9. შრომის საშუალო თვიური ანაზღაურება საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	38
დიაგრამა 10. შრომის მწარმოებლურობა ერთ დასაქმებულზე საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	39
დიაგრამა 11. კაპიტალის მწარმოებლურობა საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	39
დიაგრამა 12. კაპიტალაღჭურვილობა, საწარმოთა ზომის მიხედვით -----	40

დისერტაციაში გამოყენებული აბრევიატურები

მსბ - მცირე და საშუალო ბიზნესი

მსს - მცირე და საშუალო საწარმოები

მსმ - მცირე და საშუალო მეწარმეობა

რსს - რეგიონული საინოვაციო სისტემა

რსც - რეგიონული საინოვაციო ცენტრები

SMB – Small and Medium Business

SBA - The U.S. Small Business Administration

KfW - Kreditbanken fur Wiederaufbau

NBIA – National Business Incubation Association

GLC - Georgian Leasing Company

AGL – Alians Group Leasing

შესავალი

სადისერტაციო თემის აქტუალურობა განპირობებულია საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობის (მსმ) განვითარების მასტიმულირებელი გარემოს შექმნის ობიექტური აუცილებლობით. ეს მოითხოვს რიგი მეთოდოლოგიური და ორგანიზაციული პრობლემის გადაწყვეტას. ბოლო ათეული წლების განმავლობაში მსმ მხარდაჭერა სახელმწიფოს მხრიდან ატარებდა უპირატესად დეკლარირებულ ხასიათს. რიგი საკანონმდებლო და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტების მიღების (შემდგომ გაუქმების) მიუხედავად არსებითი წინსვლა ამ სფეროში არ შეინიშნება, რაც მნიშვნელოვნად აფერხებს საბაზრო სისტემის საფუძვლების შექმნას, ჭარბი სამუშაო ძალის დასაქმებას, პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური წონასწორობის დამყარებას.

მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის მიზნით აუცილებელია ჩამოყალიბდეს სათანადო ინსტიტუციონალური ბაზა. საკანონმდებლო დონეზე უნდა განისაზღვროს მცირე და საშუალო საწარმოთა (მსს) განვითარებისა და ხელშეწყობის ძირითადი პრინციპები, მოცემული სფეროს ეკონომიკური და სამართლებრივი რეგულირების მეთოდები და ფორმები. შესაქმნელია სპეციალური სამთავრობო ორგანო, რომელსაც დაეკისრება ქვეყანაში მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის საქმიანობათა კოორდინაცია, საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების ორგანიზება.

ნაშრომის მეცნიერული სიახლე მდგომარეობს მსმ-ის სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციონალური სისტემის ჩამოყალიბების წინადადებების შემუშავებაში, რაც გულისხმობს:

- სამეწარმეო საქმიანობის ხელშეწყობი პოლიტიკური გარემოს შექმნა.
- ქვეყნის ეკონომიკური და სოციალური განვითარების სტრატეგიაში მცირე და საშუალო მეწარმეობის, როგორც

ეკონომიკური პოლიტიკის წამყვანი რგოლის, ადგილის ზუსტი განსაზღვრა.

- მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის ძირითადი მიმართულების და ამ სექტორში სამთავრობო ორგანოების ჩარევის ზომის განსაზღვრა.
- უფლებამოსილების მინიჭება სამხარეო და ადგილობრივი ხელისუფლებისათვის, რათა თავიანთი მოთხოვნილების შესაბამისად განხორციელონ მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის მხარდაჭერა.
- მჭიდრო და რეგულარული კონტაქტების დამყარება მცირე და საშუალო საწარმოებთან მათი მოსაზრებებისა და რეკომენდაციების შესწავლისა და დახმარების გაწევის მიზნით.
- მცირე და საშუალო ბიზნესის სექტორის მდგომარეობის და მეწარმეობის განვითარების პროგრამების რეგულარული ანალიზი და კონტროლი მათ შესრულებაზე.

მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციონალური მოწყობა უნდა დაეფუძნოს შემდეგ ორგანიზაციულ სტრუქტურას:

- საქართველოს პრემიერ-მინისტრთან სათათბირო ორგანოს - მეწარმეთა საზოგადოებრივი კოლეგიის შექმნა, რომელიც მცირე მეწარმეობაზე პასუხისმგებელ ვიცე-პრემიერთან ერთობლივად შეიმუშავებს წინადადებებს ბიზნეს-სფეროს განვითარების სტრატეგიული მიმართულებების შესახებ;
- მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის საქმიანობის მაკოორდინირებელი ორგანოს დაფუძნება, რომელსაც დაეკისრება საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების კოორდინაცია.

წინადადებები მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამის შემუშავების სფეროში მოიცავს:

- საწარმოთა უზრუნველყოფა საკრედიტო რესურსებით საბანკო სისტემასთან შედარებით ხელსაყრელი პირობებით (არასაბანკო მცირე სესხები; ბანკების წინაშე თავდებობა; საბანკო სესხის საპროცენტო განაკვეთის სუბსიდირება; სალიზინგო მომსახურება);
- ფერმერთა მხარდაჭერის სპეციალური ღონისძიებები;
- საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურება;
- მსმ-ის რეგიონული განვითარება;
- ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება;
- მეწარმეობის ხელშემწყობი სახელმწიფო ინსტიტუტებისა და ინფრასტრუქტურის შექმნა.

მსს-თა განვითარებისა და ხელშეწყობის პროგრამები უნდა დამუშავდეს რეგიონულ კრილში. გამოიკვეთება რეგიონალური განვითარების სამი დონე: განვითარებული, საშუალო განვითარების და ჩამორჩენილი რეგიონები. შესაბამისად განსხვავებული იქნება ხელშეწყობის ღონისძიებათა ხარისხი და მასშტაბები.

საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამამ ინოვაციური და ტექნოლოგიური უზრუნველყოფის სფეროში უნდა მოიცვას:

- წინადადებები გადამამუშავებელი მრეწველობის პრიორიტეტულ დარგთა მიხედვით დასანერგი მოწყობილობებისა და დანადგარების სიმძლავრის, ტიპის, ღირებულების და სხვა ტექნიკურ-ეკონომიკური მახასიათებლების შესახებ; თანამედროვე ტექნიკისა და ტექნოლოგიების მიღების წყაროები და საშუალებები; ტექნოლოგიის შეძენის ფორმები, როგორიცაა: ლიცენზიები და „ნოუ-ჰაუ“, საწარმოო კოოპერაცია, ერთობლივი მეწარმეობა და სხვა.
- ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების შემოტანისა და მიწოდების ინსტიტუციონალური სტრუქტურის ჩამოყალიბება. კერძოდ, ტექნიკური და ტექნოლოგიური ცენტრების, ტექნო-პარკების,

ბიზნეს-ინკუბატორების, სალიზინგო კომპანიების და სხვა. მათი შექმნის, ფუნქციონირების დასაბუთება;

- სწავლება და კონსულტაციები ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების სფეროში;
- წახალისებისა და შეღავათების ღონისძიებათა სისტემა იმ მეწარმეთა მიმართ, რომლებიც ორიენტირებულნი არიან მოწინავე ტექნოლოგიების იმპორტსა და დანერგვაზე.

რეგიონებში მსმ-ის მხარდაჭერის სახელმწიფო პოლიტიკის რეალიზაციის მნიშვნელოვან მიმართულებად მიჩნეულ უნდა იქნას მეწარმეობის ხელშემწყობი ორგანოს მონაწილეობა შესაბამისი რეგიონალური და მუნიციპალური პროგრამების დაფინანსებაში.

მსმ-ის მხარდაჭერის სახელმწიფო სისტემამ უნდა მოიცვას რეგიონალური და მუნიციპალურ ფონდები, სააგენტოები, საინფორმაციო-საკონსულტაციო და სასწავლო ცენტრები, ბიზნეს-ინკუბატორები, ტექნოპარკები, სალიზინგო კომპანიები და სხვ. შესაძლებელია, რომ მათი დაფუძნება განხორციელდეს სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრების მონაწილეობით. მისი მეშვეობით უნდა დაფინანსდეს მნიშვნელოვანი რეგიონალური პროგრამები და სამეწარმეო პროექტები.

თანამშრომლობა ცენტრსა და რეგიონებს შორის დამყარებულ უნდა იქნას შეთანხმებაზე მეწარმეობის ხელშემწყობ სახელმწიფო ორგანოს, რეგიონის ადმინისტრაციასა და რეგიონალურ ფონდს შორის პროგრამებისა და პროექტების დაფინანსების წესის შესახებ. შეთანხმებით განისაზღვრება მსმ-ის მხარდაჭერის სახელმწიფო და რეგიონალური ბიუჯეტების სახსრების ეფექტიანი გამოყენების წესი.

ცენტრს უნდა განესაზღვროს ფინანსური სახსრების მოზიდვისა და განთავსების ფუნქცია. რეგიონალურმა ადმინისტრაციამ თავის თავზე უნდა აიღოს ასიგნებული სახსრების გამოყენებასთან დაკავშირებული ძირითადი რისკები. რეგიონალური ფონდი განახორციელებს უშუალო კონტროლს პროგრამებისა და პროექტების რეალიზაციაზე. შეთანხმების საფუძველზე

გაფორმდება რეგიონის ადმინისტრაციის გარანტია, რომლის მიხედვითაც იგი კისრულობს პასუხისმგებლობას ცენტრის ფინანსური რესურსების მიზნობრივად გამოყენებაზე.

დისერტაციაში განსაკუთრებული ადგილი ეთმობა ფერმერთა სახელმწიფო ფინანსური მხარდაჭერის სისტემის ჩამოყალიბების წინადადებებს. შემოთავაზებულია სპეციალური ინსტიტუციის შექმნა, რომელიც გასწევს ორი ძირითადი სახეობის საკრედიტო მომსახურებას:

- სასოფლო-სამეურნეო სესხები და სესხები სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე;
- სესხები ბიზნესსა და მრეწველობაზე.

სესხის საპროცენტო განაკვეთი უნდა განისაზღვროს ადგილობრივი საკრედიტო დაწესებულებებისა და ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაციის მიერ. ჩვეულებრივ, იგი უნდა აღემატებოდეს სახაზინო ობლიგაციების განაკვეთს დაფარვის ანალოგიური ვადებით. განაკვეთი შეიძლება იყოს ფიქსირებული ან ცვლადი, კომერციული სესხის გამცემის მონაწილეობის ხასიათის შესაბამისად.

ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა მდგომარეობს მსმ-ის სახელმწიფო მხარდაჭერის ქმედითი სისტემის შექმნაში. საწარმოებს, მათ შორის დამწყებ მეწარმეებს მიეცემათ საშუალება მიიღონ სათანადო საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურება, მოიზიდონ სასტარტო კაპიტალი და საჭირო საკრედიტო რესურსები მათზე ხელმისაწვდომობის შესაძლებლობათა გაზრდის კვალობაზე, ამაღლდება ადგილობრივი ორგანოების როლი და პასუხისმგებლობა მსმ-ის განვითარების საქმეში. ფერმერთა ფინანსური მხარდაჭერის პროგრამის განხორციელებით, ბევრ სასოფლო რეგიონში, ბიზნესისა და მრეწველობის განვითარებაზე სესხის მიღების შესაძლებლობების გაზრდა გახდება მნიშვნელოვანი ფინანსური სტიმული ახალი სამუშაო ადგილების შექმნისა და კაპიტალის ინვესტირების მხრივ.

დისერტაციის მოცულობა და სტრუქტურა. სადისერტაციო ნაშრომი მოიცავს 152 გვერდს და შედგება შესავალის, ლიტერატურის მიმოხილვის, 3 თავის, დასკვნის და გამოყენებული ლიტერატურის სიისაგან.

1. ლიტერატურის მიმოხილვა

საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობის პრობლემებს მრავალი სამეცნიერო ნაშრომი ეძღვნება. მიღებულ იქნა სამთავრობო გადაწყვეტილებები ამ სფეროს განვითარების შესახებ. 90-იანი წლების მეორე ნახევრიდან აღინიშნა სამეწარმეო აქტიურობის გამოცოცხლება, რაშიც მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა საქართველოს პარლამენტის მიერ მიღებულმა კანონებმა და საქართველოს პრეზიდენტის ბრძანებულებებმა მეწარმეობის განვითარებისა და მისთვის სახელმწიფო მხარდაჭერის გაძლიერების შესახებ.

სპეციალური კანონით - „მცირე საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ (23.07.1999წ.) განისაზღვრა მცირე საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის ძირითადი პრინციპები, მოცემული სფეროს ეკონომიკური და სამართლებრივი რეგულირების მეთოდები და ფორმები. კანონის შესაბამისად, საქართველოს პრეზიდენტის ბრძანებულებით დაფუძნდა მცირე საწარმოთა საკოორდინაციო საბჭო და მცირე საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრი, რომლებსაც დაეკისრათ ქვეყანაში მცირე საწარმოთა მხარდაჭერის საქმიანობათა კოორდინაცია, საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების ორგანიზება. შემუშავებულ იქნა მცირე საწარმოთა სახელმწიფო მხარდაჭერის კონცეფცია და პროგრამა [1]. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში მცირე და საშუალო მეწარმეობის პრობლემების კვლევა მიმდინარეობდა შემდეგი მიმართულებებით:

1) მცირე და საშუალო ბიზნესის ორგანიზაციისა და მართვის სტრატეგიის განსაზღვრა. ამ მხრივ ჩატარებულ კვლევებში მოცემულია მცირე და საშუალო მეწარმეობის როლისა და მნიშვნელობის მაკროეკონომიკური ასპექტები. განსაზღვრულია საწარმოთა კრიტერიუმები. დახასიათებულია მცირე და საშუალო ბიზნესის როლი და მნიშვნელობა ეკონომიკური აღმავლობის, ახალი

სამუშაო ადგილების შექმნისა და მოსახლეობის დასაქმების, მათი შემოსავლების ზრდისა და სოციალური პრობლემების მოგვარების საქმეში. მაგალითად, ლ. ცეცხლაძის ნაშრომში განსაზღვრულია ბიზნესის საქმიანობის, როგორც ურთიერთობათა ერთობლიობის არსი, ინდივიდის მატერიალური და სულიერი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისათვის გარკვეული შემოსავლის წყარო, საშუალება. მოცემულია რეკომენდაციები მცირე საწარმოს, როგორც ეკონომიკური სუბიექტის პარამეტრების განსაზღვრის ხარისხობრივი და რაოდენობრივი კრიტერიუმების თაობაზე; მცირე ბიზნესის როლი და ეფექტიანობის ძირითადი მახასიათებლები ქვეყანაში არსებული პოტენციალის რაციონალურად გამოყენებაში, საზოგადოების სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტაში. განხილული აქვს საქართველოში მცირე ბიზნესის განვითარების ძირითადი ეტაპები. ასევე ეკონომიკური, სამართლებრივი და სოციალურ-კულტურული ფაქტორების თავისებურებების ზეგავლენა თანამედროვე ეკონომიკური სისტემის ფორმირებაზე; შესწავლილია მცირე ბიზნესის გავრცელების მასშტაბები და დარგობრივი სტრუქტურა. დადგენილი აქვს მაკროეკონომიკური ფაქტორები, რომლებიც ნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მცირე მეწარმეობის განვითარებაზე საქართველოში; ნაშრომში მოცემულია მცირე ბიზნესის საფინანსო-საკრედიტო და საინვესტიციო მხარდაჭერის, ექსპორტის რეგულირების, სამეცნიერო კვლევების წახალისების, საკადრო მხარდაჭერის აპრობირებული მოდელები და მექანიზმები; გამოკითხვის მეთოდით გამოვლენილია მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის შემაფერხებელი ფაქტორები; გაანგარიშებულია მცირე ბიზნესის მოსალოდნელი განვითარების ძირითადი პროგნოზები ახლო და შორეულ პერსპექტივაში. [2].

გ. იაშვილის მიერ მომზადებულ სახელმძღვანელოში განიხილება მენეჯმენტის კონცეფცია მცირე და საშუალო საწარმოებში, სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესი, მისი უპირატესობანი და შეზღუდვები მცირე ბიზნესის

სფეროში, გამოკვეთულია ფუნქციონალური სტრატეგიები: მარკეტინგული, ფასწარმოქმნები, სარეკლამო, საფინანსო, პერსონალის დაქირავების. განიხილება შესაძლებელი სტრატეგიული პრობლემები. მოყვანილია წარმატებული მცირე და საშუალო წარმოებების სტრატეგიული მახასიათებლები [3].

ლ. ბერიძის ნაშრომში განხილულია ბიზნესურთიერთობების სრულყოფის, სოციალური პასუხისმგებლობის ამაღლების პრობლემები და მათი გადაწყვეტის გზები. ნაშრომში წარმოდგენილია ბიზნესის ურთიერთობების სრულყოფის, სოციალური პასუხისმგებლობის ამაღლების პრობლემები საბაზრო ეკონომიკის პირობებში. წარმოდგენილი აქვს მოსაზრება მეწარმეობისა და ბიზნესის, ძირითადი თავისებურებებისა და განმასხვავებელი ნიშნების შესახებ, განსაზღვრულია ბიზნესის განვითარების ეტაპები და მათი თავისებურებები, ბიზნესზე მოქმედი ფაქტორების ფორმირების საფუძვლები; მოყვანილი აქვს ეკონომიკური საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების სხვადასხვა ბერკეტები და სოციალური პასუხისმგებლობის როლი და მნიშვნელობა ბიზნესის განვითარებაში; შემუშავებული აქვს ბიზნესგარემოს გაუმჯობესების სრულყოფის ღონისძიებები და რეალიზაციის გზები; მასთან კერძო სექტორის პარტნიორული ურთიერთობების ლეგალიზაცია. შემუშავებულია რეკომენდაციები ბიზნესის ცალკეული სფეროების თავისებურებების გათვალისწინებით სოციალური პასუხისმგებლობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებების თაობაზე [4].

2) მცირე ბიზნესის ადმინისტრირებისა და ფუნქციონირების საკითხები

ამ მხრივ გამოირჩევა მ. თეთრუაშვილისა და სხვ. ნაშრომი საკუთარი ბიზნესის დაწყების თაობაზე. ამ დამხმარე სახელმძღვანელოში დამწყები მეწარმეებისათვის განხილულია მასალები: მცირე ბიზნესი როგორც ეკონომიკური საქმიანობის პირველი საფეხური, მცირე ბიზნესის

თავისებურებები, მცირე ბიზნესის შექმნის ზოგადი წანამდგვრები, მისი შექმნის ეტაპები [5].

ს. ნემსაძის ნაშრომში დახასიათებულია სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთქმედება და ურთიერთკავშირი. ნაშრომში აღწერილია სახელმწიფოს მიერ ბიზნესის ადგილისა და როლის შეფასების ასპექტები და მოცემულია შემდეგი საკითხები:

I. ბიზნესი, როგორც საბაზრო ეკონომიკის ცენტრალური ელემენტი;

II. სახელმწიფოსა და ბიზნესის ზოგიერთი ფუძემდებლური ფუნქციის თანხვედრა; სახელმწიფოს როლი ბიზნესის ინფრასტრუქტურის შექმნაში. სადაც ავტორი ამბობს, სახელმწიფომ უნდა უზრუნველყოს: სამართლებრივი ბაზა და ხელსაყრელი საზოგადოებრივი კლიმატი, რომელიც ხელს შეუწყობს

- საბაზრო ეკონომიკის ეფექტიან ფუნქციონებას,
- კონკურენციის დაცვა,
- შემოსავლების გადანაწილება,

რესურსების განაწილების კორექტირება ეროვნული სიმდიდრის სტრუქტურის შეცვლის მიზნით; ეკონომიკის სტაბილიზაცია, კონტროლი დასაქმებისა და ინფლაციის დონეზე, ეკონომიკური ზრდის სტიმულირება.

III. სახელმწიფოს მიერ ბიზნესის მხარდაჭერის პრობლემები. მოცემული აქვს სახელმწიფო ჩარევის ნაკლოვანებები; სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთკავშირი [6].

ე. ბარათაშვილის, გ.ჯოლიასა და სხვ. ნაშრომში განხილულია ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების საკითხები, კერძოდ: ეკონომიკური პროცესების რეგულირების სახელმწიფო მექანიზმები, ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების თეორიები საბაზრო ეკონომიკის ფორმირება და ფუნქციონირება, საბაზრო ურთიერთობები და საკუთრება, სახელმწიფოს ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა, სახელმწიფოს სტრუქტურული პოლიტიკა, სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების პროგნოზირება და დაგეგმვა, ქვეყნის

ეკონომიკის საბიუჯეტო რეგულირება, სავალუტო-საფინანსო და ფულად-საკრედიტო რეგულირება, საინვესტიციო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები და სხვა [7].

რ. ასათიანისა და ს.ასათიანის სახელმძღვანელოში მოცემულია ბიზნეს-მენეჯმენტისა და გლობალური კონკურენციის საკითხები. განხილულია ბიზნესის გლობალური გარემოსა და ეროვნული კონკურენტუნარიანობის სხვადასხვა მოსაზრებანი; გაანალიზებულია ბიზნესის გლობალიზაციის თავისებურებანი და კონკურენტუნარიანობის ძირითადი ფაქტორები; შესწავლილია საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის მიმდინარეობის თავისებურებანი მაკრო და მიკრო დონეებზე; მოცემულია ცალკეული ქვეყნების ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლების ანალიზი; განხილულია ეროვნული კონკურენტუნარიანობის კონცეფცია და სტრატეგიის შემადგენელი ელემენტები მოკლე და გრძელვადიანი კონკურენტუნარიანობის პირობებში; შემოთავაზებულია ეროვნული მთავრობების მართვის ფუნქციებისა და როლის სრულყოფის გზები გლობალური ინტეგრაციის პირობებში; იაპონიისა და სინგაპურის გამოცდილება [8].

ლ. ბახტაძისა და სხვ. სახელმძღვანელოში ჩამოყალიბებულია გადასახადებისა და საგადასახადო დაბეგვრის თეორიული საფუძვლები. განხილულია გადასახადის არსი, ფუნქციები და როლი სახელმწიფოს ცენტრალიზებული ფინანსური რესურსების ფორმირებაში. განსაკუთრებული ყურადღება აქვს დათმობილი საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში გადასახადების თეორიისა და პრაქტიკის საკითხების ახლებურ გააზრებას.

სახელმძღვანელოში მოცემულია საქართველოს საგადასახადო სისტემის დახასიათება, სახელმწიფოს საგადასახადო პოლიტიკის, საგადასახადო მართვისა და დაგეგმვის სრულყოფის საკითხები [9].

მცირე და საშუალო მეწარმეობის მაკროეკონომიკური ასპექტებისა და მენეჯმენტის საკითხების შესწავლასა და დამუშავებასთან ერთად ქართულ სამეცნიერო-ეკონომიკურ ლიტერატურაში სათანადო დონეზე შესწავლილი არ არის მსს სახელმწიფო მხარდაჭერის სისტემის ინსტიტუციონალური მოწყობის, მხარდაჭერის მექანიზმების, რეგიონული პროგრამების შემუშავებისა და ცალკეული კატეგორიის მეწარმეთა ხელშეწყობის მეთოდური და ორგანიზაციული საკითხები. წინამდებარე სადისერტაციო ნაშრომი ამ ხარვეზის შევსების მცდელობას წარმოადგენს.

თავი 1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის სისტემის ჩამოყალიბების ძირითადი პრინციპები

1.1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის მდგომარეობა საქართველოში:

განვითარების დონე, პრობლემები

მცირე და საშუალო ბიზნესი საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბებისა და განვითარების ქვაკუთხედი. მას გადამწყვეტი როლი განეკუთვნება ქვეყნის რესურსული პოტენციალის ამოქმედების, ეკონომიკის სტაბილური, დინამიური განვითარების, მოსახლეობის დასაქმების, შემოსავლების დონის ამაღლების და სხვა სოციალური პრობლემების გადაჭრის საქმეში.

მსბ განსაკუთრებულ ფუნქციას იძენს გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნისათვის. აქ მისი როლი არ განისაზღვრება მხოლოდ საბაზრო სისტემის განვითარებითა და მისი მექანიზმის სრულყოფით, რაც თავისთავად უაღრესად მნიშვნელოვანია. საქართველოსა და მის მდგომარეობაში მყოფი ქვეყნებისათვის პირველი რიგის ამოცანაა თვით ამ საბაზრო სისტემის საფუძვლების შექმნა, რაც მცირე და საშუალო საწარმოების ჩამოყალიბებით იწყება. მათი მეშვეობით მიიღწევა დიდი ზომის საწარმოების რესტრუქტურირება, ბაზართან ადაპტირება და კონკურენტუნარიანობის ზრდა, ეკონომიკური ტრანსფორმაციის შედეგად წარმოქმნილი ჭარბი სამუშაო ძალის დასაქმება, პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური წონასწორობა.

მსს-ს შექმნას ჩვენს სინამდვილეში აქვს სპეციფიკური ხასიათი. თუ განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში ისინი წარმოადგენდნენ დიდი ფირმების ჩამოყალიბების საწყისს, გარდაქმნადი ეკონომიკის პირობებში ხშირ შემთხვევაში საპირისპირო მოვლენასთან გვაქვს საქმე. მიმდინარეობს მსხვილი მონოპოლისტი, არაეფექტური საწარმოების ეკონომიკური რყევებისა და ცვალებადი სიტუაციებისადმი უფრო ადაპტირებად, მცირე საწარმოებად რეორგანიზების პროცესი.

თავიანთი მოქნილობისა და დინამიურობის წყალობით მცირე საწარმოები სწრაფად რეაგირებენ მოთხოვნილების ცვლილებაზე და ამდენად, წარმოადგენენ ინოვაციის წყაროს, ქმნიან დამატებით ბაზარს მსხვილი საწარმოების კუთვნილი მეორადი მოხმარების მანქანა-დანადგარების გასაღებისათვის, მეწარმეები იძენენ გამოცდილებას, რაც ასე აუცილებელია ეკონომიკაში ინდივიდუალური დანაზოგების და ინვესტიციების მოზიდვისათვის, კერძო სექტორის განვითარებისათვის.

საქართველოში მცირე საწარმოთა ფორმირების პროცესი ატარებს რთულ, წინაღმდეგობრივ ხასიათს და მნიშვნელოვან სოციალურ-ეკონომიკურ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული. ეს განპირობებულია მრავალი გლობალური მიზეზით, რომელთაგან ძირითადია: ბაზრის არასრულყოფილება, საინვესტიციო და საკრედიტო მიმზიდველობის დაბალი დონე, ბიუროკრატიზმი და სხვა.

განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს იმ არახელსაყრელი გარემოს შესახებ, რომელშიც აღმოჩნდნენ პატარა ფირმები ცენტრალიზებულად მართვადი ეკონომიკის დემონტაჟის მიმდინარე პროცესში. კერძოდ, ისინი განიცდიან ზეწოლას მონოპოლისტი საწარმოების მხრიდან. მცირე საწარმოები ვერ უწყვენ მათ ჯეროვან კონკურენციას დანახარჯების მაღალი დონის გამო.

ათწლეულების განმავლობაში კერძო ეკონომიკური საქმიანობის სისტემატიური შეზღუდვის შედეგად, სამეწარმეო ტალანტის მქონე ინდივიდების უმრავლესობა აღმოჩნდა არასათანადოდ მომზადებული. მათ აკლიათ გამოცდილება, პროფესიული ორიენტაცია და რაც უაღრესად მნიშვნელოვანია - ერთობ მწირია მოსახლეობაში არსებული კერძო დანაზოგების მოცულობა.

აღნიშნულ პირობებში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება შეუძლებელია სახელმწიფო მხარდაჭერის ღონისძიებათა მძლავრი

სისტემის შექმნისა და განხორციელების გარეშე. მისი მეშვეობით უზრუნველყოფილი უნდა იქნას მცირე და საშუალო საწარმოთათვის „სათბურის პირობების“ შექმნა, მათი დაცვა ანტიკონკურენტული სტრუქტურების ზემოქმედებისაგან, პროტექციონიზმი მატერიალური და ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოფის და პროდუქციის რეალიზაციის სფეროში.

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნების გამოცდილება მოწმობს, რომ ეს დარგი სახელმწიფოს განსაკუთრებული ზრუნვის ობიექტია. მათ მიერ კანონმდებლობით აღიარებულია მცირე და საშუალო საწარმოების უმნიშვნელოვანესი როლი ეკონომიკის დაბალანსებული განვითარების საქმეში. საწარმოებს გაეწევათ სამთავრობო მხარდაჭერა საქმიანობის დაგეგმვის, კოორდინირების და საფინანსო რესურსების ფორმირების ხაზით [10, 11, 12, 13, 14, 15, 16].

მსს-თა ჩამოყალიბება და მსბ-ის განვითარება უნდა დაგუქვდებაროთ სახელმწიფო პოლიტიკით განსაზღვრული მნიშვნელოვანი ეკონომიკური და სოციალური პრობლემების გადაწყვეტას, რათა უზრუნველყოფილი იქნას ქვეყნის საწარმოო-ტექნიკური და ინტელექტუალური პოტენციალის ეფექტიანი გამოყენება, მეურნეობის დარგთა და რეგიონების პროპორციული დაბალანსებული განვითარება. არსებითად სწორედ ასეთი მიდგომის და რეგულირების შესაბამისი მექანიზმების დეფიციტმა განაპირობა ჩამორჩენა და ღრმა დისპროპორციები ჩვენს ქვეყანაში მცირე და საშუალო ბიზნესის დარგობრივ და რეგიონულ სტრუქტურაში. კერძოდ, საწარმოთა თითქმის ნახევარი მოდის ვაჭრობასა და საყოფაცხოვრებო საქონლის რემონტზე მაშინ, როდესაც წარმოებული პროდუქციის და მომსახურების საერთო მოცულობაში მათი წილი მხოლოდ 14 პროცენტია [17].

მცირე და საშუალო საწარმოებმა ვერ მოიკიდეს ფეხი სოციალური მომსახურების ხაზით. არ იგრძნობა მათი როლი სოფლის მეურნეობის, თევზჭერის, სამთომომპოვებელი მრეწველობის და ენერგეტიკის სფეროებში.

ნაკლებად ხელსაყრელი სამეწარმეო გარემოს პირობებში მცირე და საშუალო საწარმოთა შექმნა და ფუნქციონირება სტიმულირებულია ისეთ საქმიანობებში, როგორიცაა საშუამავლო კომერცია (ფინანსური შუამავლობის გარდა), სასტუმროები და რესტორნები, კავშირგაბმულობა და სხვა (ცხრილი 1)

მსბ-ის განვითარებას აფერხებს არასტაბილური საფინანსო სიტუაცია, რაც ურთულესი მაკროეკონომიკური პრობლემაა და გულისხმობს, პირველ რიგში, საბიუჯეტო დეფიციტის მინიმუმამდე შემცირებას, მკაცრ ფულად-საკრედიტო პოლიტიკას, საპროცენტო განაკვეთების შემცირებას, ურთიერთობის გაუმჯობესებას მეწარმე სუბიექტებს შორის და გაცვლითი კურსის შედარებით სტაბილიზაციას [18].

მნიშვნელოვან პრობლემად რჩება, აგრეთვე, ეკონომიკის ლიბერალიზაციისა და რესტრუქტურისაციის დასრულება, რასაც უნდა მოჰყვეს ბაზრების გამჭირვალები. გამჭვირვალე უნდა იყოს, აგრეთვე, მაკროეკონომიკური ღონისძიებები, სტატისტიკა, საბანკო სისტემა და სამეწარმეო კანონმდებლობა.

მსმ-ის რეგიონალურ სტრუქტურაში გამოიკვეთება საწარმოთა კონცენტრაცია დედაქალაქში, რაც ზემოაღნიშნული ტენდენციების მსგავსად განსაკუთრებითაა დამახასიათებელი გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისათვის. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ ჩვენი ქვეყნის სამრეწველო პოტენციალის მქონე რეგიონები (აჭარის ა.რ., იმერეთის მხარე, ქვემო ქართლის მხარე და სხვ.) ხელსაყრელ პირობებს ქმნიან მცირე

მეწარმეობის განვითარებისათვის, რაც შესაბამის მაჩვენებელთა შედარებით მაღალ დონეში გამოიხატება (ცხრ. 1).

საქმიანობის სახეების მიხედვით	დასაქმებულ- თა რაოდენობა (კაცი)	პროდუქციის წარმოება (მლნ.ლარი)
სოფლის მეურნეობა, ნადირობა და მეტყევეობა	2021	37.9
თევზჭერა, მეთევზეობა	310	3.0
სამთომოპოვებითი მრეწველობა	1253	19.3
დამამუშავებელი მრეწველობა	18677	325.4
ელექტროენერგიის, აირისა და წყლის წარმოება-განაწილება	234	3.5
მშენებლობა	10863	194.8
ვაჭრობა; ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო ნაწარმისა და პირადი მოხმარების საგნების რემონტი	40722	378.4
სასტუმროები და რესტორნები	10081	135.0
ტრანსპორტი და კავშირგამბულობა	4175	89.5
ოპერაციები უძრავი ქონებით, იჯარა და მოსახლეობის მომსახურება	27218	393.9
განათლება	2680	12.0
ჯანდაცვა და სოციალური მომსახურება	3701	31.1
კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურების გაწევა	4715	83.1
ადმინისტრაციულ-ტერიტორიული ერთეულების მიხედვით		
ქ. თბილისი	64478	1070.6
აფხაზეთის ა.რ.
აჭარის ა.რ.	11494	137.4
გურია	2477	17.5

რაჭა-ლეჩხუმისა და ქვემო სვანეთი	895	6.3
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	8062	86.7
იმერეთი	12492	125.0
კახეთი	5915	50.4
მცხეთა-მთიანეთი	1332	16.8
სამცხე-ჯავახეთი	3049	34.1
ქვემო ქართლი	9802	100.3
შიდა ქართლი	6655	61.7

ცხრილი 1. მცირე მეწარმეობის სექტორული და რეგიონალური სტრუქტურა

(2011წლის) [17].

მსმ-ის განვითარების შედეგებით დაბალი დონით გამოიყოფიან ქვეყნის მაღალმთიანი რეგიონები (რაჭა-ლეჩხუმისა და სვანეთის მხარე, სამცხე-ჯავახეთი და სხვა). ეს გარემოება მოითხოვს მათ მიმართ უპირატესი ხელშეწყობის ღონისძიებების განხორციელებას დონეთა გამოთანაბრებისა და მეწარმეობის დაბალანსებული განვითარების მიზნით [17].

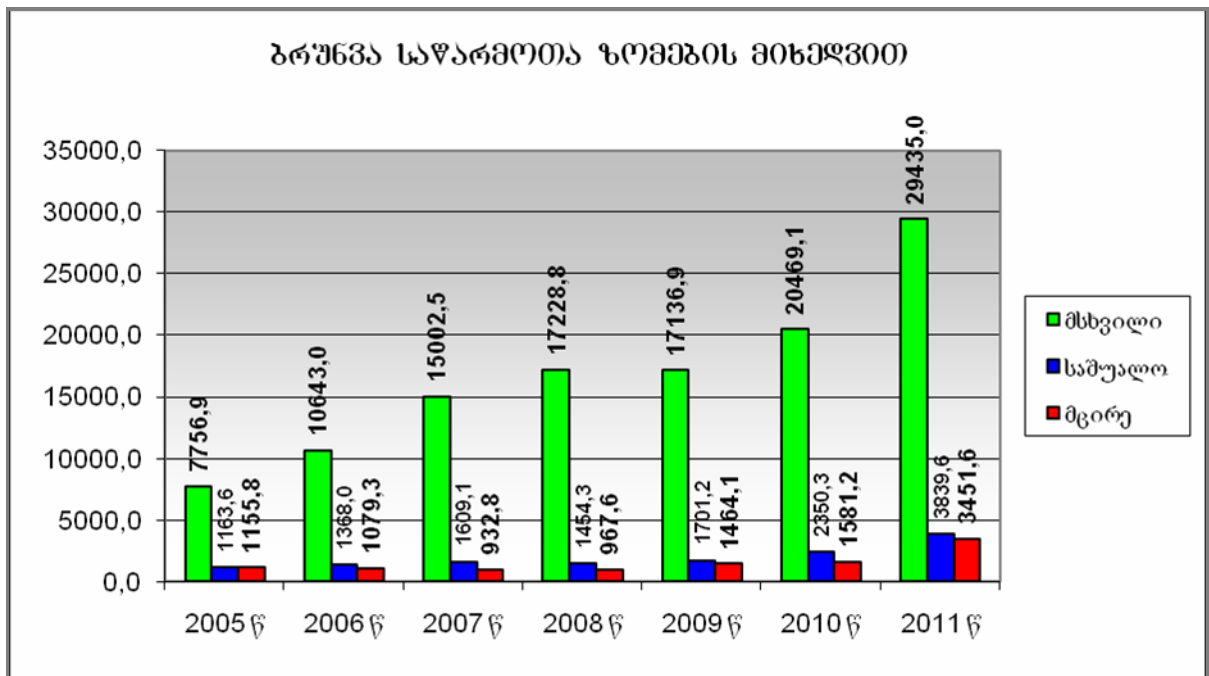
როგორც ქვემოთ მოტანილი დიაგრამებიდან ჩანს (დიაგრამა 1-12) ბაზრის არასრულყოფილების, საინვესტიციო და საკრედიტო მიმზიდველობის დაბალი დონის, ბიუროკრატიზმის, მოსახლეობაში არსებული მწირი კერძო დანაზოგების პირობებში მცირე და საშუალო საწარმოები ვერ უწევენ ჯეროვან კონკურენციას მსხვილ ფირმებს დანახარჯების ობიექტურად განპირობებული მაღალი დონის გამო.

მსმ-ის განვითარების დონით ჯერ კიდევ მნიშვნელოვნად ჩამოვრჩებით განვითარებულ ქვეყნებს, სადაც მცირე ბიზნესზე მოდის მშპ-ის ნახევარზე მეტი. იგი წარმოადგენს შრომისუნარიანი მოსახლეობის დასაქმების ძირითად წყაროს.

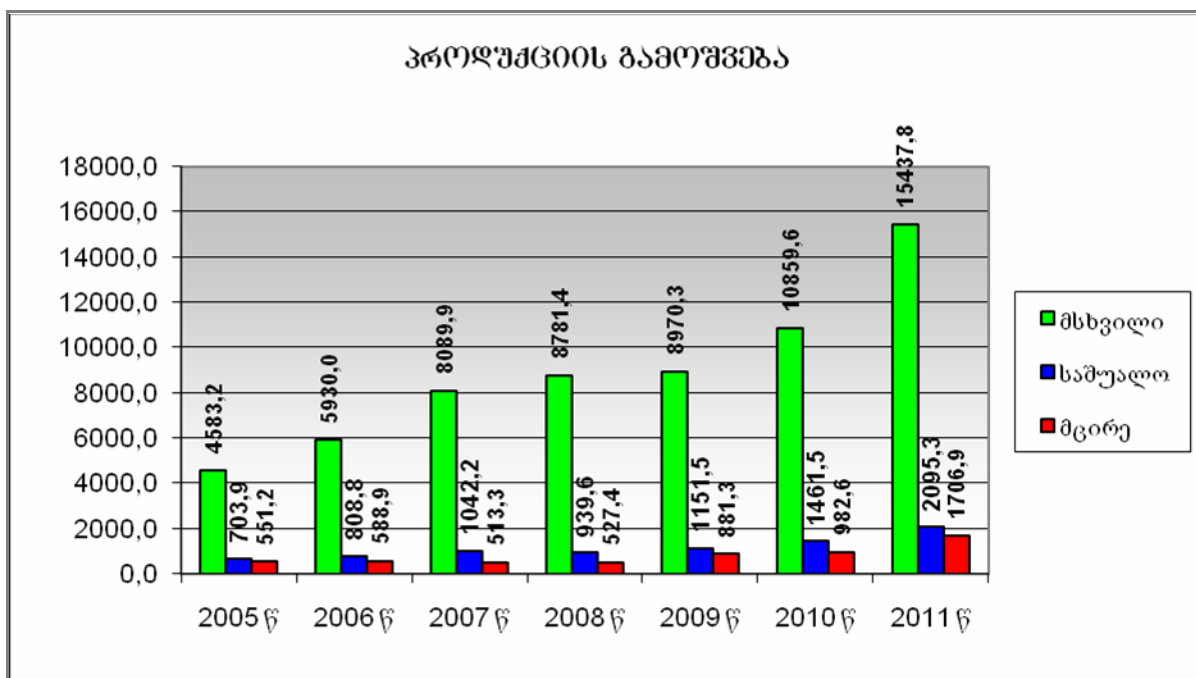
საქართველოში მსს-თა წილად მოდის მთლიანი შიდა პროდუქტის მხოლოდ მეოთხედი. სამეწარმეო სფეროში დასაქმებულთა საერთო

რაოდენობაში ჯერ კიდევ დაბალია მს-თა ხვედრითი წილი. დისპროპორციები არსებობს მსმ-ის დარგობრივ და რეგიონულ სტრუქტურებში [19].

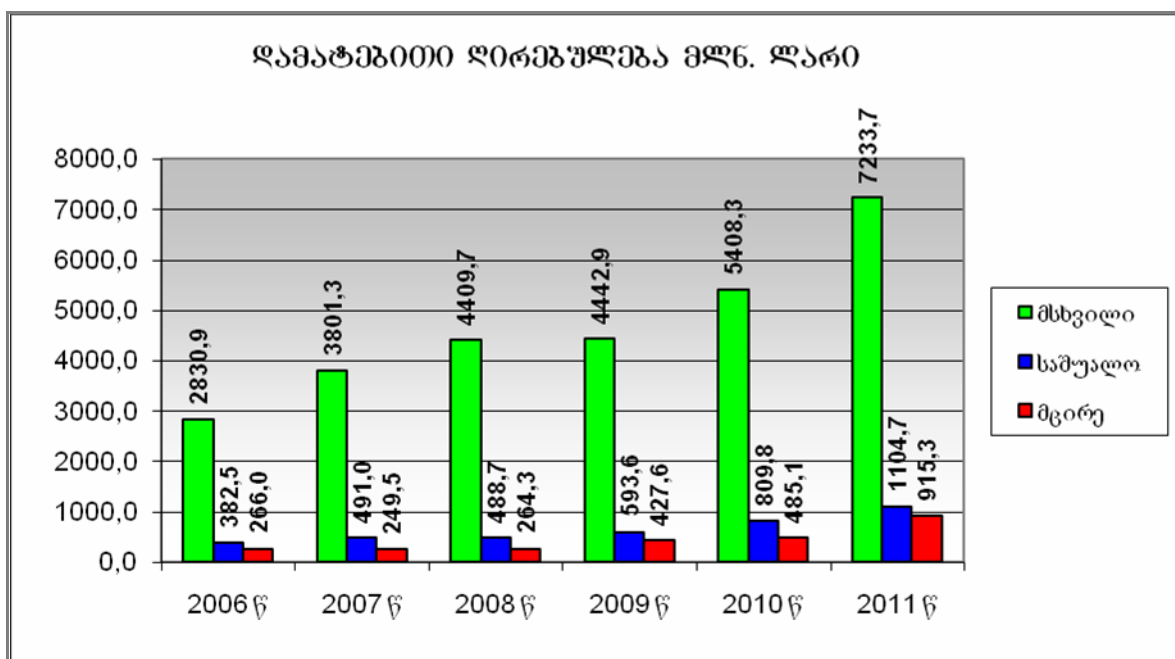
მსს ვერ ასრულებენ სასურველ ფისკალურ როლს. მათ მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულების მოცულობა არ აღემატება ქვეყნის კრებსითი მაჩვენებლის 20 პროცენტს [20]. მცირე და საშუალო საწარმოები ჩამორჩებიან კაპიტალაღჭურვილობისა და შრომის ნაყოფიერების დონის მიხედვით.



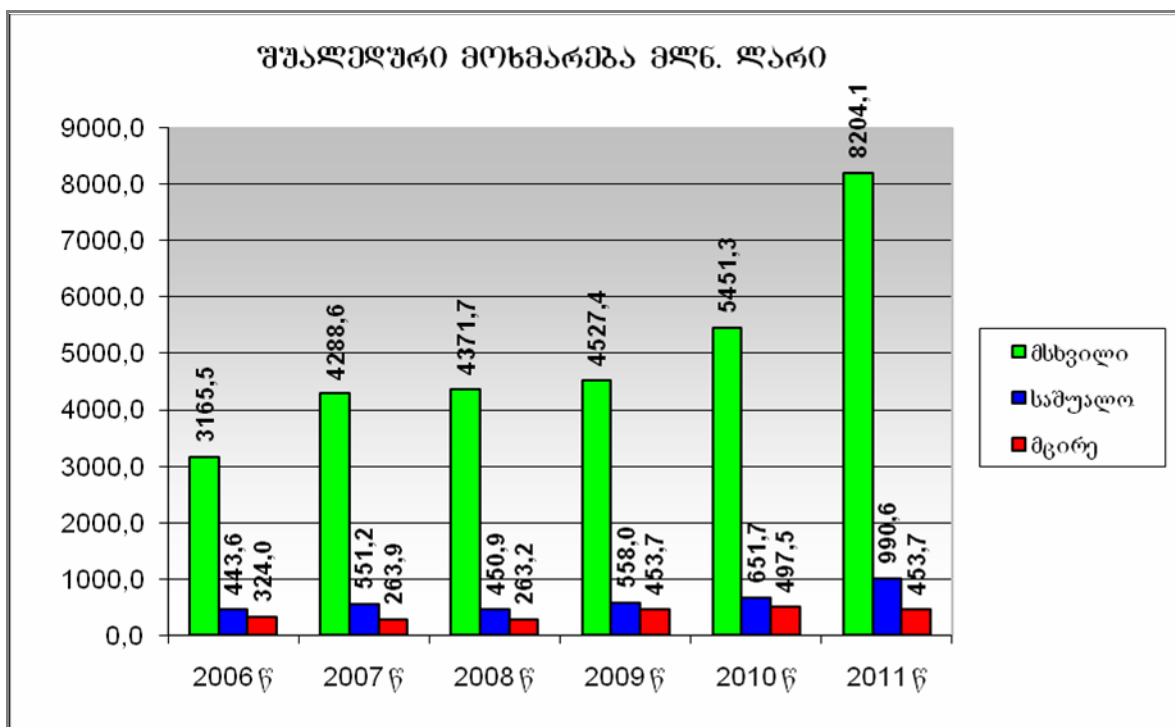
დიაგრამა 1. ბრუნვა საწარმოთა ზომის მიხედვით. მლნ.ლარი



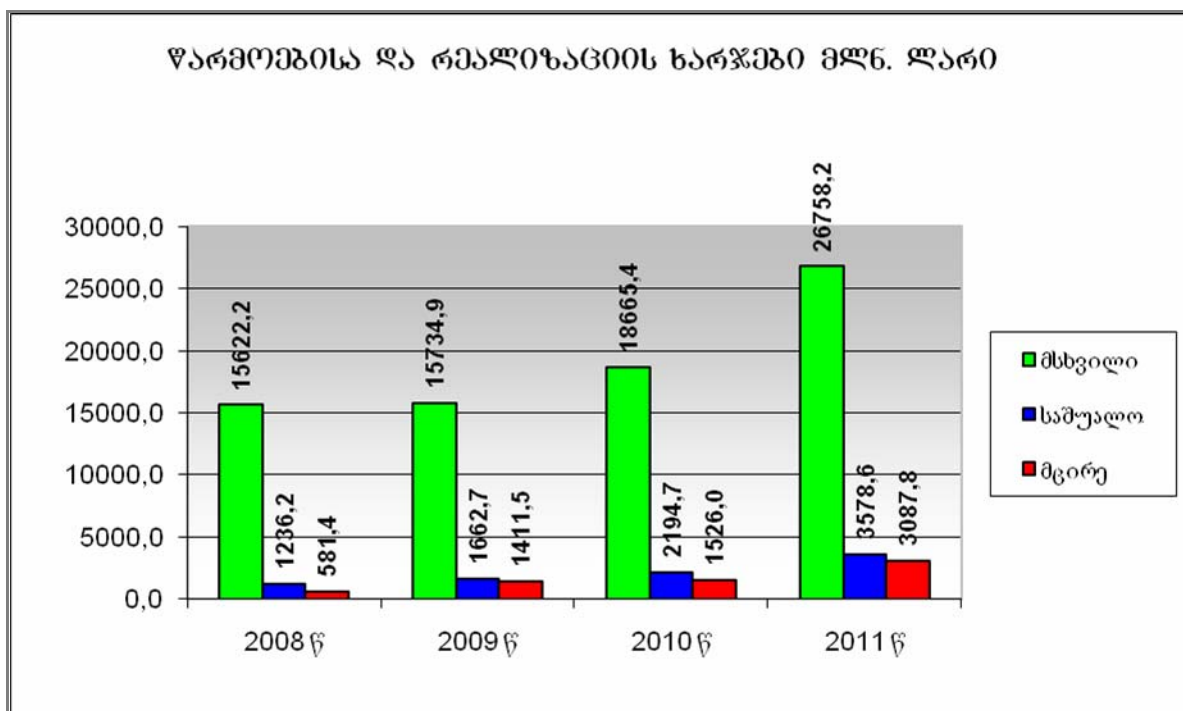
დიაგრამა 2. პროდუქციის გამოშვება საწარმოთა ზომის მიხედვით. მლნ.ლარი



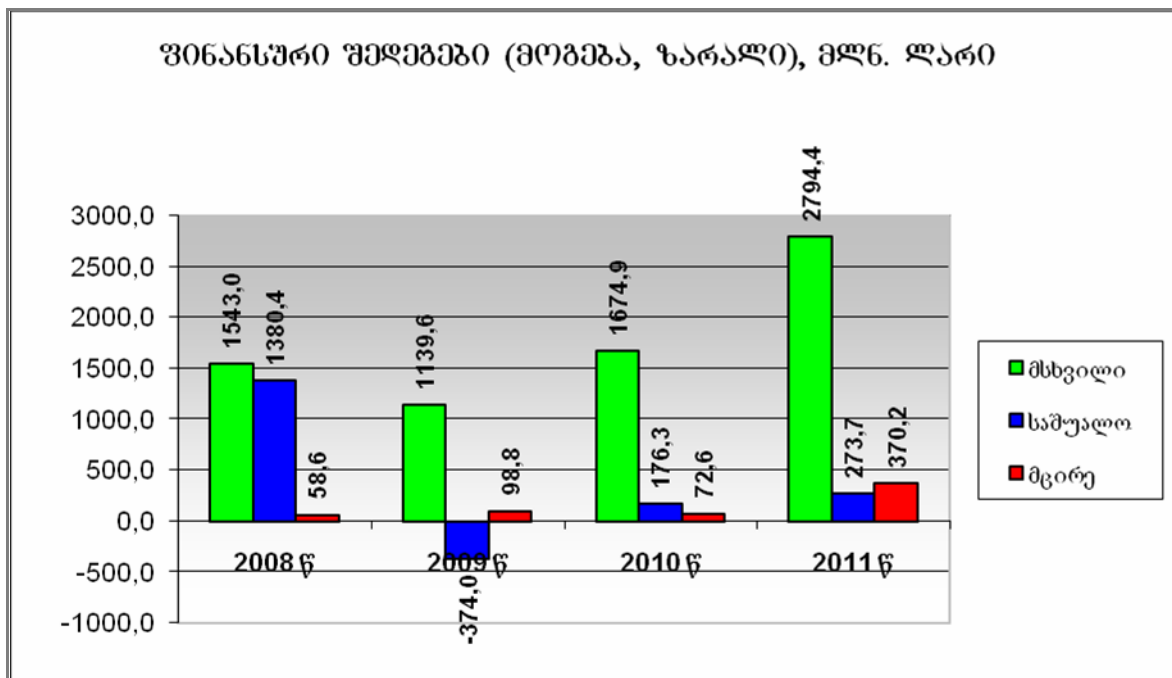
დიაგრამა 3. დამატებული ღირებულება საწარმოთა ზომის მიხედვით. მლნ.ლარი



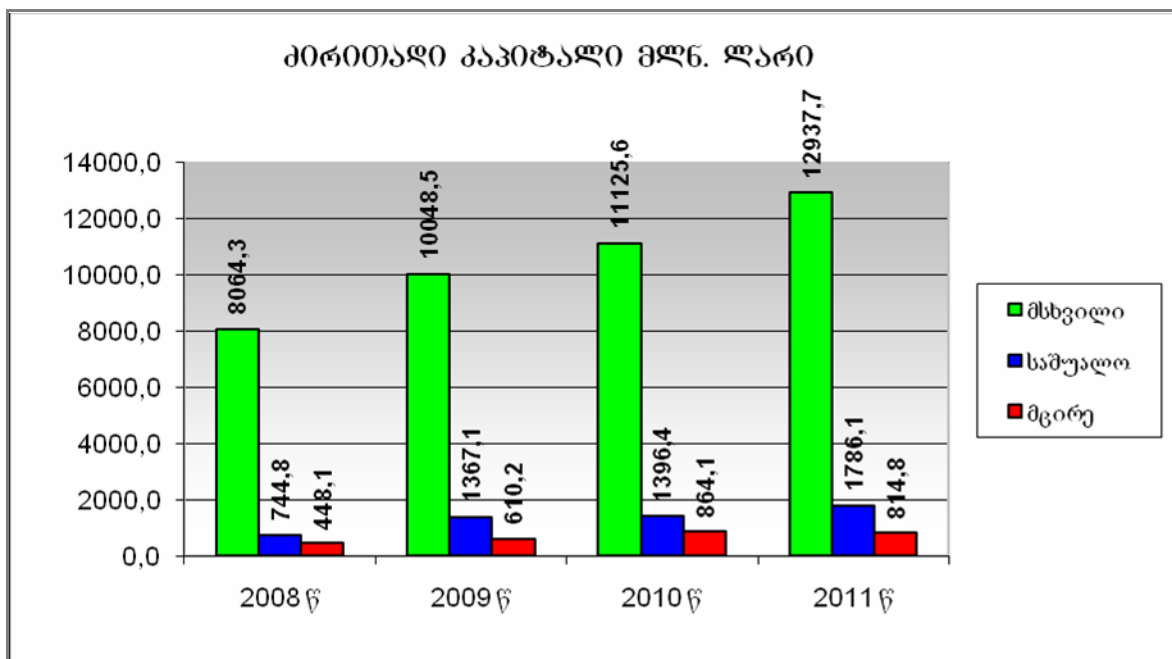
დიაგრამა 4. შუალედური მოხმარება საწარმოთა ზომის მიხედვით. მლნ. ლარი



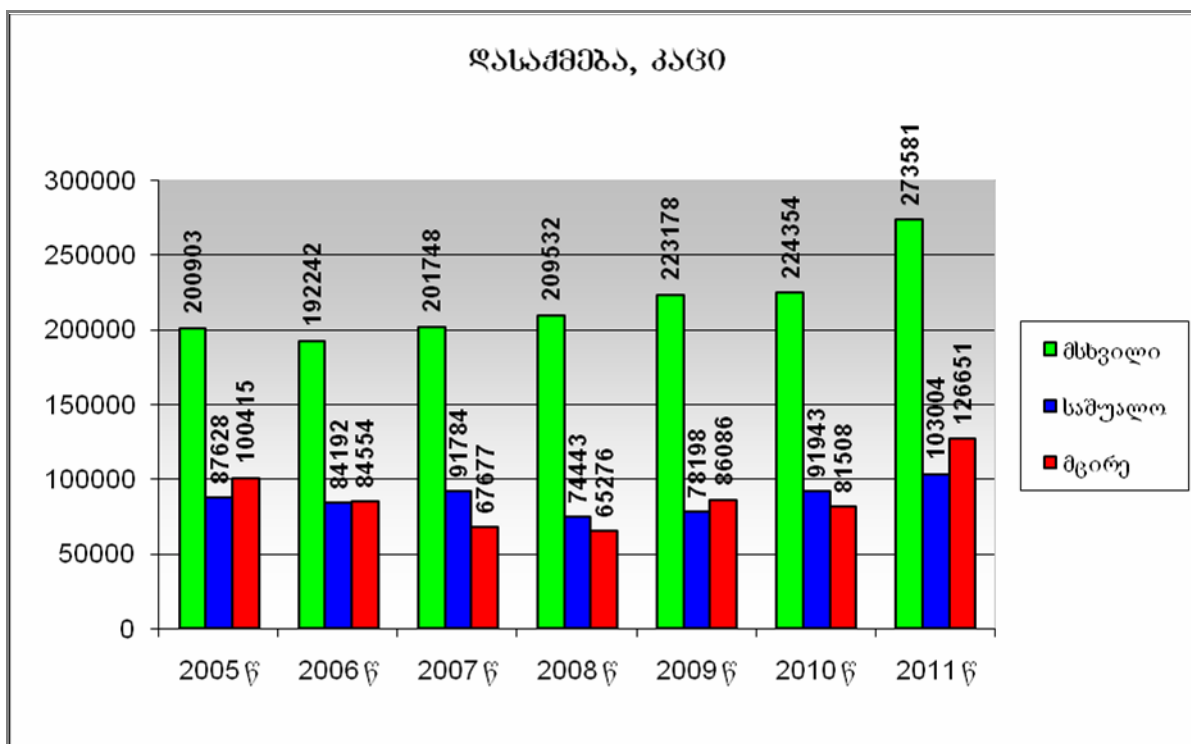
დიაგრამა 5. წარმოებისა და რეალიზაციის ხარჯები საწარმოთა ზომის მიხედვით



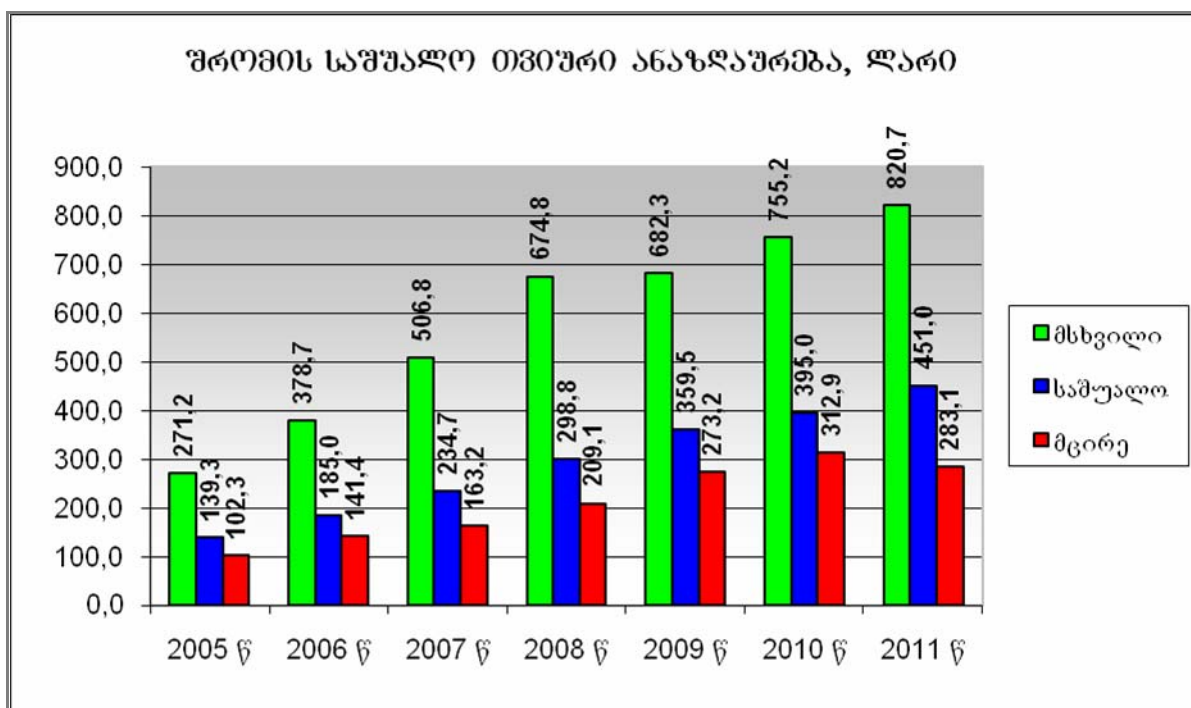
დიაგრამა 6. ფინანსური შედეგები (მოგება, ზარალი)



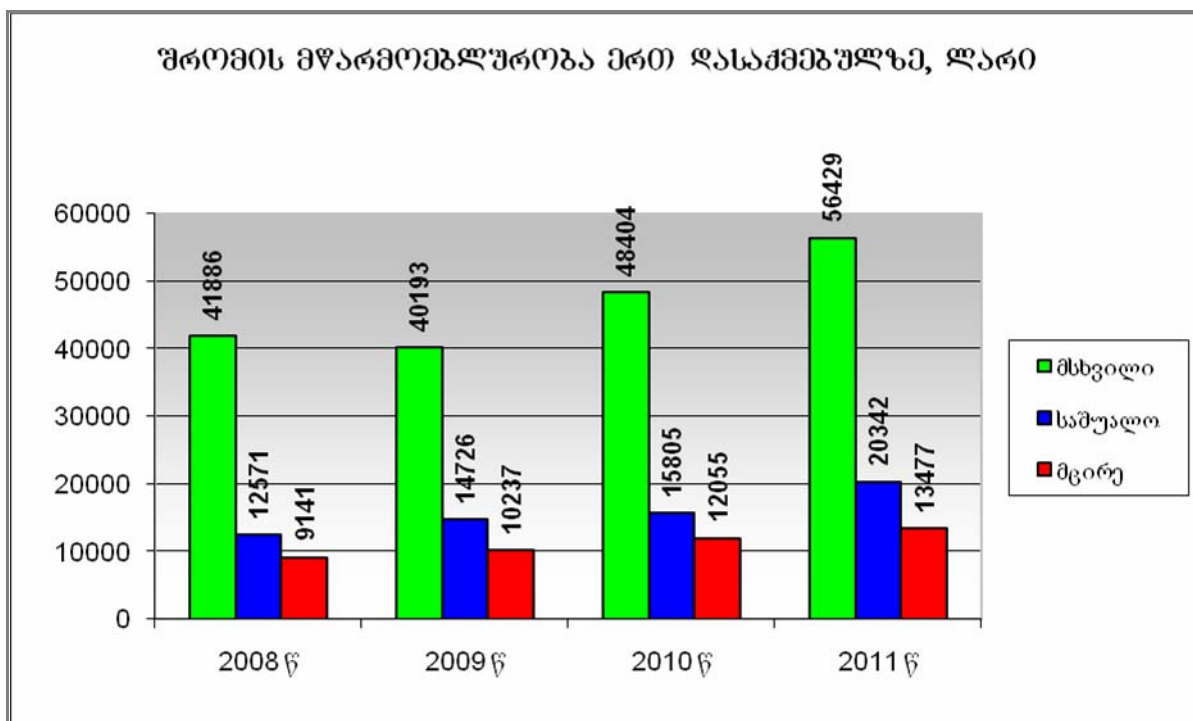
დიაგრამა 7. ძირითადი კაპიტალი საწარმოთა ზომის მიხედვით



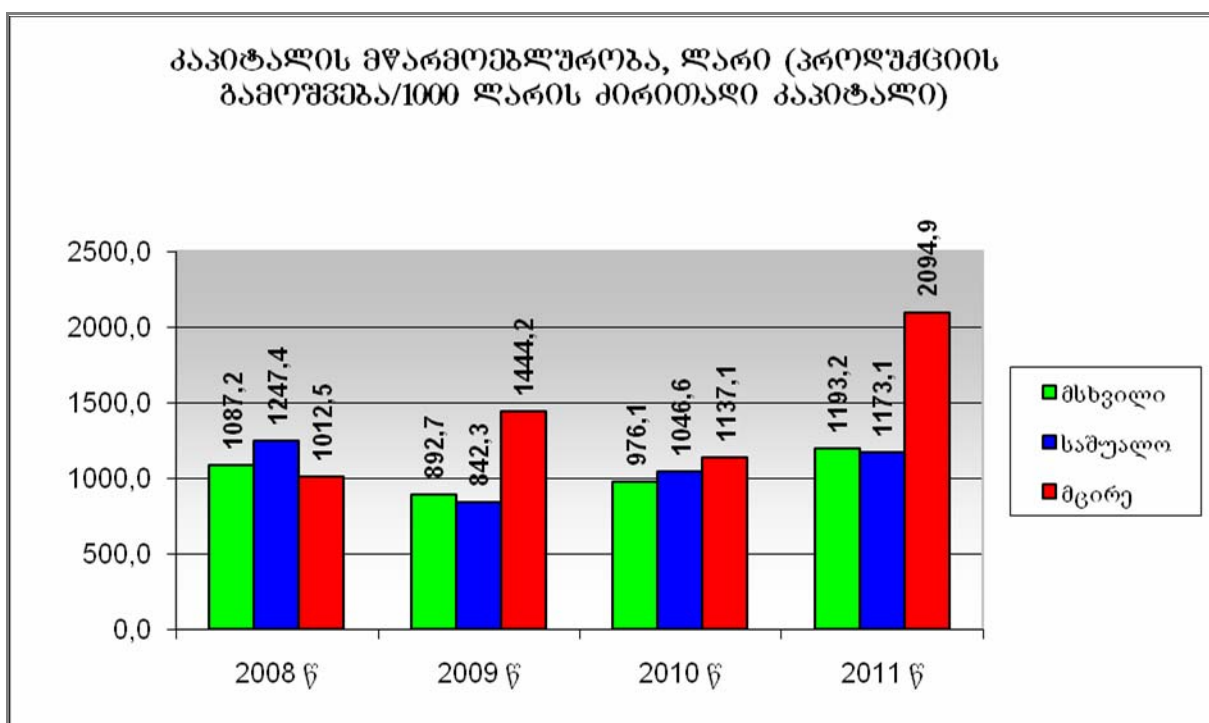
დიაგრამა 8. დასაქმებულთა რაოდენობა საწარმოთა ზომის მიხედვით



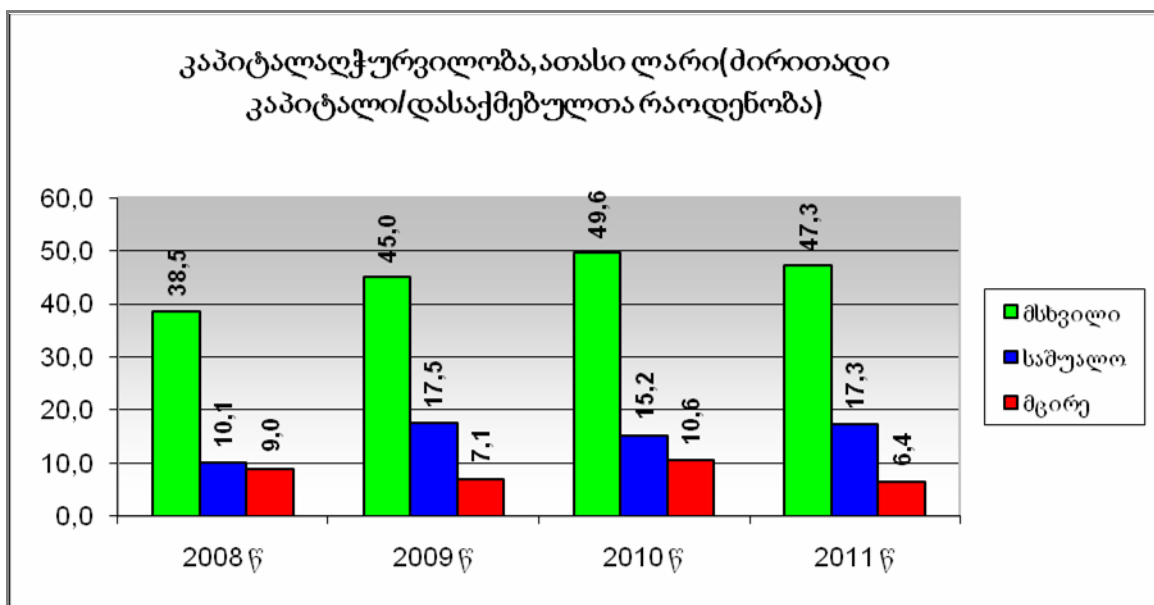
დიაგრამა 9. შრომის საშუალო თვიური ანაზღაურება საწარმოთა ზომის მიხედვით



დიაგრამა 10. შრომის მწარმოებლურობა ერთ დასაქმებულზე საწარმოთა ზომის მიხედვით



დიაგრამა 11. კაპიტალის მწარმოებლურობა საწარმოთა ზომის მიხედვით



დიაგრამა 12. კაპიტალაღჭურვილობა, საწარმოთა ზომის მიხედვით

საქართველოში მსბ ყალიბდება ეკონომიკის განვითარების სხვადასხვა ეტაპისათვის დამახასიათებელ არაერთგვაროვან და არაერთნაირად ხელსაყრელ სამეწარმეო გარემოში. ამის გამო განვლილ პერიოდში ეს პროცესი არ ატარებდა საკმარისად ორგანიზებულ და თანამიმდევრულ ხასიათს. მიუხედავად ამისა, საბაზრო სისტემაზე გადასვლამ საფუძველი ჩაუყარა მსბ-ის განვითარებას, რაშიც გადამწყვეტი როლი შეასრულა მეწარმეობისადმი სახელმწიფო მხარდაჭერის გაძლიერების შესახებ პრეზიდენტის მიერ მიღებულმა ბრძანებულებებმა და განკარგულებებმა. მიღწეულია გარკვეული შედეგი.

2010 წლის მონაცემებით საქართველოში კანონით განსაზღვრული კრიტერიუმების მიხედვით 2009 წელს რეგისტრირებული იყო 33988 მცირე საწარმო, ანუ საერთო რაოდენობის 87%, 3125 - საშუალო და 1853 მსხვილი საწარმო [20], ბოლო წლებში საწარმოთა და ორგანიზაციათა მატება მიიღწევა ძირითადად მცირე საწარმოთა ხარჯზე, თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ ეს პროცესი მთლიანობაში ერთობ არადადამაკმაყოფილებელია. კერძოდ, მეწარმეობისადმი ინტერესი, ანუ ბიზნესის გახსნილობის კოეფიციენტი

(მოცემულ წელს შექმნილ საწარმოთა რაოდენობის პროცენტული ფარდობა საწარმოთა მთელ რიცხოვნობასთან) 2012 წელს 1,5%-ს უდრიდა, მაშინ, როდესაც განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში ეს მაჩვენებელი 5-8%-ია.

მცირე და საშუალო საწარმოთა მობილურობასა და რთულ სამეწარმეო გარემოსთან ადაპტირების მაღალ უნარზე მიუთითებს ის გარემოება, რომ საქართველოში მოქმედ საწარმოთა შორის (რეგისტრირებული საერთო რაოდენობის დაახლოებით 20%) 80%-ზე მეტი მცირე საწარმოა. ამასთან, ნიშანდობლივია ის ფაქტი, რომ თუ მსხვილ საწარმოთა 60% ფუნქციონირებს სახელმწიფო სექტორში, მსს-თა საქმიანობის ძირითადი სფერო კერძო სექტორია (დაახლოებით 90%).

უნდა აღინიშნოს კიდევ ერთი საყურადღებო ტენდენციის შესახებ. საწარმოთა ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ფორმათა შორის მზარდი ხვედრითი წილით გამოირჩევა ინდივიდუალური საწარმო. მიმდინარე წლის დასაწყისისთვის რეგისტრირებულ ინდივიდუალურ საწარმოთა რაოდენობამ 269381 მიაღწია, რაც ქვეყანაში არსებული საწარმოების და ორგანიზაციების საერთო რაოდენობის 72,6, ხოლო მცირე საწარმოთა თითქმის 60%-ს შეადგენს. შემდგომ მოდის შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, შესაბამისად 25,8%. დანარჩენი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის საწარმოები მეტ-ნაკლებად წონადი ხვედრითი წილით არ გამოირჩევიან [17].

აღნიშნული, არ არის განპირობებული, მხოლოდ ინდივიდუალურ საწარმოთა რეგისტრაციისა და ფუნქციონირების შედარებით გამარტივებული პირობებით. იგი მიგვანიშნებს მოსახლეობაში არსებულ დიდ ინდივიდუალურ სამეწარმეო პოტენციალსა და ბიზნესისადმი მისწრაფებაზე, რაც სათანადო გარემოს ჩამოყალიბების შემთხვევაში მსს-თა მამუტაბური განვითარების რეალურ წინაპირობას წარმოადგენს.

1.2. სახელმწიფო მხარდაჭერის როლი და მნიშვნელობა მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების საქმეში
მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის პოლიტიკა განვითარებულ ქვეყნებში

განვითარებულ ქვეყნებში მსბ მთელ რიგ მნიშვნელოვან სოციალურ-ეკონომიკურ ფუნქციას ასრულებს. კერძოდ, დასაქმების უზრუნველყოფა, კონკურენტული გარემოს ფორმირება, ინოვაციური აქტივობის მხარდაჭერა, სოციალური უთანასწორობის შერბილება და სხვა. მცირე ბიზნესის საწარმოები ძირითადად საბითუმო ვაჭრობაში (ფირმების საერთო რაოდენობის 17%), კომპიუტერული ტექნიკის მომსახურებასა (ფირმების საერთო რაოდენობის 17%) და ვაჭრობაში სპეციალიზირდებიან (ფირმების საერთო რაოდენობის 12%). ყველაზე დინამიურად განვითარებად სექტორად ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობაა მიჩნეული [12].

მეწარმეობის მხარდაჭერის ინსტიტუტების გავრცელებული მოდელები (სისტემები)

მთავრობები და საერთაშორისო ორგანიზაციები ფლობენ მსს მომსახურების მოთხოვნასა და მიწოდებაზე ზემოქმედების ფართო შესაძლებლობებს. მათ შეუძლიათ წახალისონ კერძო სექტორის ინვესტიციები ისეთ სფეროებში როგორიცაა: სამეცნიერო-საკვლევ და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოები, პროფესიული განათლება, მეწარმეობა და სხვ. სხვადასხვა ქვეყნებში განსხვავებული დასახელებით მოქმედი მეწარმეობის ცენტრები შექმნილია ერთი მთავარი მიზნით – გააუმჯობესონ მსს მდგომარეობა დაჩქარებული ეკონომიკური განვითარების პირობებში.

ქვეყნების მიხედვით მეწარმეობის განვითარების ცენტრების ყველაზე გავრცელებული სახეებია:

აზერბაიჯანში შექმნილია 40-ზე მეტი რეგიონალური საკონსულტაციო ცენტრი, რომლებიც განახორციელებენ მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერას ქვეყნის მთელ ტერიტორიაზე. ბელარუსში მეწარმეობის ხელშეწყობის ცენტრი – “ბელბიზნესცენტრი” კონსულტაციებს უწევს პოტენციალურ მეწარმეებს ბიზნესის ორგანიზაციის საკითხებზე. იგი მიაწოდებს მათ ინფორმაციას ბაზრების შესახებ და ეხმარება კორპორაციული დოკუმენტაციის შექმნაში, იძლევა რეკომენდაციებს დაბეგვრის, ლიცენზირებისა და სერთიფიცირების საკითხებზე. ჩეხეთის რესპუბლიკაში სახელმწიფო არაკომერციული ორგანიზაციის – მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს მიერ შექმნილია რეგიონული საინფორმაციო-საკონსულტაციო ცენტრები (22) და მეწარმეობისა და ინოვაციების ცენტრები (5). რეგიონული საინფორმაციო-საკონსულტაციო ცენტრები წარმოადგენენ კერძო ფირმებს. ისინი გასცემენ მთელ რიგ საბაზრო მომსახურებას: საცნობარო-ანალიტიკური მომსახურებას, იურიდიულ და საგადასახადო კონსულტირებას, საბუღალტრო აღრიცხვას, დოკუმენტების მომზადებას საბანკო სესხის მისაღებად და სხვ. მეწარმეობისა და ინოვაციების ცენტრები მომსახურების ფართო სპექტრში განსაკუთრებულ ყურადღებას ამახვილებენ ახალ ტექნოლოგიებზე ორიენტირებულ მცირე და საშუალო საწარმოებზე, სამრეწველო საწარმოების მხარდაჭერაზე. ისრაელში მცირე მეწარმეობის განვითარების ცენტრები ფუნქციონირებენ როგორც დამოუკიდებელი თვითფინანსირებადი სტრუქტურები, რომლებიც გასცემენ კომპლექსურ მომსახურებას მოქმედ და დამწყებ მეწარმეებზე. მათი უმრავლესობა ფუნქციონირებს რეგიონებში და ჩვეულებრივ, თანამშრომლობენ ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანიზაციებთან. ცენტრების ამოცანაა დაეხმარონ მეწარმეებს საწარმოთა შექმნასა და გაფართოებაში, მათ მართვაში, გაკოტრებისაგან თავის დაღწევაში და ა.შ..

ცენტრები ავრცელებენ ინფორმაციას ბიზნეს-კონცეფციების შედგენისა და შეფასების, ლიცენზირების, ინვესტორების და სხვ. შესახებ. ისინი იძლევიან კონსულტაციებს ფინანსური მენეჯმენტის, ფასწარმოქმნის, საგადასახადო დაგეგმვის, გაყიდვების მართვის, მარკეტინგის და სხვ. სფეროებში. ცენტრები აწყობენ კურსებსა და სამუშაო შეხვედრებს მცირე და საშუალო საწარმოთა მესაკუთრეებისათვის. პოლონეთში ფუნქციონირებენ რეგიონალური განვითარების ფონდები, რომელთა ამოცანაა მხარი დაუჭირონ მსს და ამით ხელი შეუწყონ ადგილობრივი ეკონომიკის განვითარებას. ისინი საწარმოებს სთავაზობენ საკონსულტაციო მომსახურებას, აგრეთვე გასცემენ გარანტიებს საბანკო სესხებზე. რუსეთის ფედერაციაში შექმნილია მსს მხარდაჭერის რიგი სტრუქტურები. ესენია: მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის ფედერალური ფონდი, მცირე მეწარმეობის განვითარების ასოციაცია და მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სააგენტო. 1992 წელს მთავრობამ დააფუძნა მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის სააგენტო, რომელმაც თავის მხრივ შექმნა დაწესებულებების რეგიონალური ქსელი (50-ზე მეტი). რეგიონალური დაწესებულებები განიხილავენ საინვესტიციო პროექტებს, გასწევენ კონსულტირებას ფინანსურ საკითხებზე, განახორციელებენ აუდიტორულ და საბუღალტრო მომსახურებას. ისინი იძლევიან ინფორმაციას საქმიანი პარტნიორობის, სამეწარმეო გარემოს, კანონმდებლობის, გადასახადების, საბუღალტრო აღრიცხვისა და ანგარიშგების წესების შესახებ. რეგიონული დაწესებულებები აგრეთვე ეხმარებიან საწარმოებს კონტრაქტებისა და დოკუმენტაციის მომზადებაში, აღმოუჩენენ მათ სამართლებრივ მხარდაჭერას მოლაპარაკებისა და რეგისტრაციის პროცესში, აწყობენ კურსებსა და სემინარებს მენეჯმენტისა და მარკეტინგის საკითხებზე [13, 16].

თურქეთში ფუნქციონირებს მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების ორგანიზაცია, რომელიც გასწევს ტექნიკურ, მმართველობით და კონსალტინგურ მომსახურებას. კონკრეტულ ფუნქციებს ასრულებენ განვითარების ცენტრები, მათ შორის მცირე და საშუალო მეწარმეობის თურქეთის ფონდი. მან შექმნა ფართო ქსელი, რომელშიც შედის 1500 რეგისტრირებული წევრი, 17 მხარდამჭერი ასოციაცია და ორი განყოფილება. მათი მეშვეობით ხორციელდება საწარმოთა მრავალმხრივი ხელშეწყობის ღონისძიებები. ამერიკის შეერთებულ შტატებში მცირე საწარმოთა ხელშეწყობის მიზნით შექმნილია მცირე ბიზნესის სამმართველო (ადმინისტრაცია). მას გააჩნია მცირე მეწარმეობის განვითარების ცენტრები, რომლებიც მოქმედ და პრიორიტეტულ საწარმოებს ეხმარებიან კომპლექსურად ინფორმაციის მიწოდებით და რეკომენდაციებით. ცენტრები განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევენ არახელსაყრელ მდგომარეობაში მყოფ მოსახლეობის სოციალურ ჯგუფების (ვეტერანების, ქალების, ინვალიდების) სამეწარმეო საქმიანობაში ჩართვასა და დასაქმებას. მცირე ბიზნესის სამმართველოს ეგიდით საქმიანობენ ინფორმაციის ცენტრები. გაერთიანებულ სამეფოში მცირე საწარმოთა განვითარების სამსახური მოწოდებულია უზრუნველყოს საწარმოთა პოტენციალის სრულად გამოვლენა, გამოხატოს და დაიცვას მათი ინტერესები მართვის ცენტრალურ და ადგილობრივ ორგანოებში, აგრეთვე ევროკავშირში, ხელი შეუწყოს საწარმოთა კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას უმთავრესად ინოვაციების სტიმულირების მეშვეობით [12].

აღნიშნული სახელმწიფო სამსახურის გარდა, საწარმოებს შეუძლიათ მიიღონ დახმარება მრავალრიცხოვანი საკონსულტაციო ორგანიზაციებიდან. მაგალითად, მეწარმეობის მხარდამჭერი სამსახურები იძლევიან ყველა აუცილებელ კონსულტაციას საწარმოთა განვითარების საკითხებზე და

ეხმარებიან კომპანიებს მარკეტინგულ საქმიანობათა და ახალი კლიენტების მოზიდვით წარმოების ზრდის საქმეში.

1991 წელს ამ მიზნით ჩამოყალიბდა კომპანია “ბიზნეს ჩელენჯი”, რომელიც ავრცელებს ინფორმაციას ისეთ საკითხებზე, როგორიცაა: გადასახადები, საწარმოთა ლიკვიდაცია, სამთავრობო დახმარება, ფულადი ნაკადების გაანგარიშება, კადრები, ხარისხის სისტემა და სხვ. გერმანიაში საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურებას გასწევნ უმთავრესად სავაჭრო-სამრეწველო პალატები. პალატების წევრობა სავალდებულოა ყველა კომერციული კომპანიისათვის. პალატები მომსახურებას გასწევნ უსასყიდლოდ. ასე, მაგალითად, ისინი აცნობებენ ფირმებს ორგანიზებული სასწავლო კურსების შესახებ და ეხმარებიან მათ სახელმწიფო დაკვეთების მიღების საქმეში, აგრეთვე, აწვდიან საწარმოებს ინფორმაციას ვაჭრობების შესახებ, რომლებიც ტარდება როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე ევროკავშირის მასშტაბით [12].

ბიზნესის, მათ შორის, მცირე ბიზნესის ერთ-ერთ დამახასიათებელ ნიშანს საწარმოს რეგისტრაციის, ფუნქციონირების, ანგარიშგების და საქმის წარმოების ღირებულება წარმოადგენს. ის გარკვეულ ადმინისტრაციულ პროცედურებთანაა დაკავშირებული, რომელიც რამდენიმე ტიპად შეიძლება დაიყოს. ასეთი სახის სავალდებულო პროცედურებს ევროკავშირის ქვეყნებში, ადმინისტრაციულ ბარიერებს უწოდებენ. მათ მიეკუთვნება:

1. პროცედურები, რომლებიც განსახორციელებელია სპეციალური კანონმდებლობის არარსებობის შემთხვევაშიც, მაგალითად წლიური ანგარიშები. აქ უნდა აღინიშნოს, რომ სათანადო კანონმდებლობის არარსებობის შემთხვევაში აღნიშნული პროცედურები უნდა შესრულდეს ან უფრო მარტივად, ანდა ნაკლები სიხშირით.

2. პროცედურები, რომლებიც საწარმომ არ უნდა განახორციელოს, თუ ამას შესაბამისი კანონმდებლობა არ მოითხოვს. ეს ემსახურება სახელმწიფო

ორგანოების ან საზოგადოების საინფორმაციო უზრუნველყოფას (მათ შორის, მაგალითად, ინფორმაცია გადასახადების შესახებ). ყოველივე ემსახურება სხვა კომპანიების ინფორმირებას, ან იმ ინფორმაციის ღიაობის უზრუნველყოფას, რომელიც, მაგალითად, გვამცნობს, რომ მიმდინარეობს ქმედება გარემოს დაცვასთან დაკავშირებით, ანდა კომპანიის თანამშრომელთა ჯანმრთელობის დაცვასთან დაკავშირებით.

მთლიანობაში უნდა აღინიშნოს, რომ ადმინისტრაციული ბარიერები აფერხებენ მცირე ბიზნესის განვითარებას, დასაქმების და ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის ზრდას. ამიტომ განვითარებულ ქვეყნებში ცდილობენ მაქსიმალურად შეამცირონ ასეთი ტიპის ადმინისტრაციული ტვირთი. ადმინისტრაციული ბარიერები გარკვეულ დამატებით ფინანსურ ხარჯებთანაა დაკავშირებული. კერძოდ:

1. იმ თანამშრომელთა შრომითი ანაზღაურება, რომლებიც დაკავებულნი არიან კანონმდებლობით გათვალისწინებული ინფორმაციის მოპოვებით, დამუშავებით და გადაცემით;
2. იმ მოწყობილობების (კომპიუტერი, ქსეროქსი და სხვა) ღირებულება, რომლებიც საჭიროა კანონმდებლობის მოთხოვნების შესასრულებლად;
3. კონსულტანტების შრომის ანაზღაურებისა და აუცილებელი დახმარების ღირებულება და ა.შ.

ევროპელი ექსპერტების უხეში გათვლებით ადმინისტრაციული ბარიერები ევროკავშირის წევრი ქვეყნების საწარმოებს მთლიანი შიდა პროდუქტის 3-4% უჯდებათ, ანუ ერთ საწარმოზე წელიწადში 180-230 ევრო მოდის.

აუცილებელი ადმინისტრაციული ხარჯები ყველაზე მეტად მცირე საწარმოებს აწევს. ასე, მაგალითად, თუ ფირმაში 1-9 დასაქმებულია ადმინისტრაციული ხარჯები 3500 ევროს უდრის მაშინ, როცა, თუ დასაქმებულთა რაოდენობა 100 ადამიანს არ აღემატება, იგი მხოლოდ 600

ევროს უდრის. იგივე პარამეტრები აშშ-თან მიმართებაში ცხადყოფს, რომ კომპანიას, სადაც დასაქმებულთა რაოდენობა 1-4 ადამიანს აღწევს, ადმინისტრაციულ მოთხოვნებთან დაკავშირებული ხარჯების ოდენობა ერთ დასაქმებულზე წელიწადში 2080 დოლარს შეადგენს, ხოლო მსხვილ ფირმებში, სადაც დასაქმებულთა რაოდენობა 500-900 ადამიანია, იგივე ხარჯები 120 დოლარს უდრის.

ადმინისტრაციული ხარჯები სერიოზულ ზეგავლენას ახდენს მცირე ბიზნესის განვითარებაზე. ევროკომისიის სტატისტიკური მონაცემებით, მინიმალური დრო, რომელიც საჭიროა ერთპიროვნული მფლობელობის კომპანიის (1-2 დასაქმებული) რეგისტრაციისათვის 1-2 სამუშაო დღეა ბელგიაში, გერმანიაში, საბერძნეთში, ესპანეთში, იტალიაში, ნიდერლანდებში, ავსტრიაში და გაერთიანებულ სამეფოში. მინიმალური სარეგისტრაციო ღირებულება ამგვარი ტიპის ფირმებისათვის – 100 ევროზე ნაკლებია.

ამხანაგოების რეგისტრაცია გარკვეულწილად განსხვავებულია დროსა და ფასში. ასე, მაგალითად, ამხანაგოების რეგისტრაცია უფასოა დანიაში, ხოლო საფრანგეთში, ირლანდიაში, პორტუგალიაში, ფინეთსა და გაერთიანებულ სამეფოში რეგისტრაციის ღირებულება 500 ევროზე ნაკლებია, ხოლო მინიმალური კაპიტალი, რომელიც საჭიროა ასეთი კომპანიის რეგისტრაციისათვის მერყეობს 1 ევროდან ირლანდიაში, 23 500 ევრომდე გაერთიანებულ სამეფოში [12].

გადასახადები და ფინანსური საკითხები

განვითარებულ ქვეყნებში მიაჩნიათ, რომ საგადასახადო სისტემა იმგვარად უნდა იყოს მოწყობილი, რომ ხელი ეწყობოდეს ბიზნესის წარმატებებს, ახალი საწარმოების შექმნას, მსბ-ის ზრდას და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას. მსს-ის სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერის მთავარ მიზნებს წარმოადგენს ერთიანი შიდა ბაზრის გამყარება, ადმინისტრაციული ბარიერების გაუქმება, საკანონმდებლო ბაზის უნიფიკაცია და სხვა.

ევროკავშირის პოლიტიკა მსს-თა მიმართ ეფუძნება ეგრეთ წოდებულ ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ მიდგომას.

ვერტიკალური მიდგომა გამოიხატება იმ ღონისძიებებში, რომლებიც ორიენტირებულია უშუალოდ მცირე და საშუალო საწარმოებზე (მეწარმეობასთან, კომერციასთან, ტურიზმთან, სოციალურ-ეკონომიკურ სფეროსთან დაკავშირებული პოლიტიკა).

ჰორიზონტალური მიდგომა ეფუძნება მსს-ის ინტერესების დაცვას ევროკავშირის საქმიანობის სხვა სფეროებში (პოლიტიკა სამეცნიერო კვლევების და ტექნიკური გამოგონებების სფეროში, რეგიონალური პოლიტიკა, საერთაშორისო ურთიერთობები და ა.შ.).

ევროკავშირის ყველა ქვეყანაში მსს-ის მხარდამჭერის კარგად განვითარებული ქსელი მოქმედებს.

გერმანიამ გაათავისუფლა მცირე ბიზნესი ბრუნვის გადასახადისაგან და აპირებს შეღავათების დაწესებას საწარმოების ერთპიროვნული მფლობელებისათვის. საფრანგეთმა შეამცირა კორპორაციების გადასახადის განაკვეთი (მოგების გადასახადი) იმ საწარმოებისათვის, ვისი წლიური ბრუნვაც 7,6 მლნ. ევროს არ აღემატება. დაწესდა სპეციალური საგადასახადო შეღავათები იმ ინვესტორებისათვის, ვინც თავიანთ ფინანსებს განვითარებად კომპანიებში განათავსებს. პორტუგალიამ გაამარტივა გადასახადების აკრეფის პროცედურა იმ საწარმოებისათვის, რომელთა ბრუნვაც 150 ათას ევროზე ნაკლებია. ფინეთმა შეამცირა გადასახადების განაკვეთი მცირე შემოსავლიანი მეწარმეებისათვის. შვედეთში მეწარმეებს შეუძლიათ გადასახადების ნაწილი მიმართონ რეინვესტიციებზე. პორტუგალიამ და გაერთიანებულმა სამეფომ შეიმუშავეს საგადასახადო შეღავათები იმ მცირე საწარმოებისათვის, რომლებიც ინფორმაციულ ტექნოლოგიებში განახორციელებენ ინვესტიციას [13].

განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება მცირე ბიზნესის დაბეგვრასთან დაკავშირებით შემდეგია:

გაერთიანებულ სამეფოში მცირე საწარმოები ექვემდებარებიან შემოსავლების დეკლარირებისა და გამოანგარიშების იგივე წესებს, რომლებსაც სხვა გადასახადების გადამხდელები. ამასთან, კანონმდებლობის თანახმად, თუ საწარმოს წლიური შემოსავალი 15 ათას ფუნტ სტერლინგზე ნაკლებია, მაშინ იგი მხოლოდ მარტივ საგადასახადო დეკლარაციას ავსებს. თუ საწარმოს საერთო ვალდებულებები ერთი წლის განმავლობაში 500 ფუნტ სტერლინგზე ნაკლებია, იგი განთავისუფლებულია საავანსო გადასახადებისაგან. საწარმო იხდის მხოლოდ იმას, რაც მას ბალანსის დახურვისას ეკუთვნის. ზემოაღნიშნული ზრდის საწარმოს საბრუნავ სახსრებს.

ქვეყანაში მოქმედებს საშემოსავლო გადასახადების პროგრესული სისტემა. განაკვეთები შემდეგნაირად ნაწილდება:

- 10% - ფიზიკური პირები და ამხანაგობები, რომელთა თვიური შემოსავალი 1520 ფუნტ სტერლინგამდეა;
- 22% - თუ შემოსავალი 1521 – 28400 ფუნტი სტერლინგის ფარგლებში მერყეობს;
- 40% - თუ შემოსავალი 28 400 ფუნტ სტერლინგზე მეტია.

ანალოგიური სისტემა მოქმედებს კორპორაციებისთვისაც, ანუ

- 10% - თუ თვიური შემოსავალი 10 000 ფუნტ სტერლინგამდეა;
- 20% - თუ შემოსავალი 10 001 – 50 000 ფუნტი სტერლინგის ფარგლებში მერყეობს;

მცირე საწარმოებისათვის დადგენილია შენობებისა და დანადგარების ამორტიზაციის განსაკუთრებული წესები, რომლებიც ქონების ღირებულების 25%-ის ჩამოწერის საშუალებას იძლევა. მცირე საწარმოს შეუძლია დასაბეგრი ბაზიდან გამოქვითოს ახალი შენობის და დანადგარის ღირებულების 40%. ასეთი შეღავათის მიღებისათვის საწარმომ უნდა დააკმაყოფილოს ქვემოთ ჩამოთვლილი პირობებიდან ორი მაინც:

- საწარმოს წლიური ბრუნვა არ უნდა აღემატებოდეს 11,2 მლნ. ფუნტ სტერლინგს;

- აქტივების ღირებულება არ უნდა აღემატებოდეს 5,6 მლნ. ფუნტ სტერლინგს;

- დასაქმებულთა რაოდენობა არ უნდა აღემატებოდეს 250 კაცს.

მცირე საწარმოებს შეუძლიათ ჩამოწერონ თანხების 100% თუ ისინი მიმართულია მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის შექმნისათვის (კომპიუტერები, კავშირგაბმულობის თანამედროვე დანადგარები, პროგრამული უზრუნველყოფა). ასეთი უფლების მოსაპოვებლად საწარმო უნდა აკმაყოფილებდეს ქვემოთჩამოთვლილი ორ პირობას მაინც:

- საწარმოს წლიური ბრუნვა არ უნდა აღემატებოდეს 2,8 მლნ. ფუნტ სტერლინგს;

- აქტივების ღირებულება არ უნდა აღემატებოდეს 2,8 მლნ. ფუნტ სტერლინგს;

- დასაქმებულთა რაოდენობა არ უნდა აღემატებოდეს 50 კაცს.

გაერთიანებულ სამეფოში მოქმედი მცირე ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების, მიკუთვნების კრიტერიუმები და სხვა საკითხები მოცემულია ნაშრომის შემდეგ ნაწილში.

ამერიკის შეერთებული შტატები. კანონმდებლობა არ ითვალისწინებს მცირე საწარმოებისათვის განსაკუთრებულ საგადასახადო რეჟიმს. ყველა საწარმო ვალდებულია აწარმოოს სრული საბუღალტრო აღრიცხვა, რათა ზუსტად იქნას გაანგარიშებული ყველა გადასახადი.

კანონმდებლობაში გათვალისწინებულია სპეციალური დებულებები, რომლებიც აღრიცხვისა და ანგარიშგების პროცედურების გამარტივების საშუალებას იძლევა, რაც ხელს უწყობს მცირე ბიზნესში ინვესტიციების მოზიდვას და სტიმულირებას.

ის კომპანიები, რომლებსაც მოგების დაბალი მაჩვენებლები აქვს, გადასახადს უფრო დაბალი განაკვეთით იხდიან:

- თუ წლიური მოგება 50 ათას დოლლარს არ აღემატება – 15%;
- თუ წლიური მოგება 50-75 ათასი დოლარის ფარგლებშია – 25%;
- თუ წლიური მოგება 75 ათასიდან – 10 მლნ. დოლარის ფარგლებშია – 34%;
- თუ წლიური მოგება 10 მლნ. დოლარზე მეტია – 35%.

განაკვეთების განსხვავებული შკალაა ფიზიკური პირების საშემოსავლო გადასახადზე, რომელიც 15,0 – 39,6 პროცენტის ფარგლებში მერყეობს.

მცირე ბიზნესის წარმომადგენლებმა აღრიცხვის სალარო მეთოდის ნაცვლად (ფულის შემოსვლა საწარმოს სალაროში), შეიძლება დარიცხვის მეთოდი (ფულის გაგზავნა საწარმოს ანგარიშზე) გამოიყენონ. ამის უფლება საწარმოების შემდეგ კატეგორიას აქვს:

1. ფიზიკური პირები, რომლებიც დაკავებულნი არიან:
 - სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში;
 - ნებისმიერი სამეურნეო საქმიანობით, თუ საქონლის შესყიდვა და რეალიზება არ წარმოადგენს მნიშვნელოვან ფაქტორს შემოსავლების მიღების დროს.
2. იურიდიული პირები, თუ დაკავებული არიან:
 - სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში და ერთობლივი შემოსავალი 1 მლნ-ზე ნაკლებია;
 - ნებისმიერი სამეურნეო საქმიანობით, თუ წლიური ერთობლივი შემოსავალი 5 მლნ-ზე ნაკლებია.

მცირე საწარმოებს შეუძლიათ ჩამოწერონ გარკვეული ხარჯები, როგორც მიმდინარე და ამით შეამცირონ მოგების გადასახადის დასაბეგრი ბაზა. ამ უფლების მოპოვებისათვის საჭიროა, რომ ინვესტიცია

განხორციელდეს გრძელვადიან აქტივებში და მისი მოცულობა არ აღემატებოდეს 24 ათას დოლარს.

აშშ-ში მცირე საწარმოები განთავისუფლებული არიან იმ გადასახადისაგან, რომლითაც იბეგრება კაპიტალის ნამატი (ანუ შემოსავალი, რომელსაც ფიზიკური პირები იღებენ აქციების გაყიდვის შედეგად).

საფრანგეთი. ქვეყნის საგადასახადო კანონმდებლობა ითვალისწინებს გამარტივებული და დროებითი გადასახადების რეჟიმს ძალიან მცირე საწარმოებისათვის. ეს საწარმოები საგადასახადო ორგანოებში არ წარადგენენ დამატებული ღირებულების გადასახადის დეკლარაციას და მხოლოდ საშემოსავლო გადასახადს იხდიან, რომლის მოცულობაც ფირმის საქმიანობის სფეროზეა დამოკიდებული. მცირე საწარმოებში მხოლოდ შესყიდვების და ფინანსური შემოსავლების აღრიცხვა ხორციელდება.

გამარტივებული საგადასახადო რეჟიმი საგადასახადო ორგანოებში ბალანსის ძირითადი მონაცემების, ძირითადი ფონდების, ინვესტიციების მოცულობისა და საქმიანობის ფინანსური შედეგების წარდგენას ითვალისწინებს.

მცირე საწარმო, რომელსაც იურიდიული პირის სტატუსი აქვს და რომელიც ფიზიკური პირის საკუთრებაა, საშემოსავლო გადასახადს 19 პროცენტის განაკვეთით იხდის, მაშინ როცა სტანდარტული განაკვეთი 33%-ს შეადგენს. ამ სახით მიღებული სახსრების ნაწილი გამოყენებული უნდა იქნას ამავე საწარმოში. ფორმალურად ეს საწარმოები დამატებული ღირებულების გადასახადის გადამხდელებიც არიან, მაგრამ ამას აკეთებენ კვარტალურად და არა ყოველთვიურად.

ნიდერლანდები. მცირე საწარმოები ექვემდებარებიან შემოსავლების დეკლარირებისა და გამოანგარიშების ჩვეულებრივ წესებს, მაგრამ გარკვეული განსხვავებები არსებობს და იგი დაბეგვრის პროგრესულ შკალასთანაა დაკავშირებული. კანონმდებლობის თანახმად, საშემოსავლო გადასახადის

დასაბეგრი ბაზა მცირდება კაპიტალურ აქტივებში (შენობა-ნაგებობა, ძირითადი ფონდები და სხვ.) განხორციელებული ინვესტიციების სიდიდის მიხედვით. მთავრობა მხარს უჭერს და წახალისებს საწარმოების აქტივობას სამეცნიერო კვლევების მიმართულებით. თუ მცირე საწარმო სამუშაოდ იღებს პიროვნებას სამეცნიერო და კვლევითი სამუშაოების ჩასატარებლად, იგი მოიპოვებს უფლებას, შეამციროს გადასახადი ხელფასის ფონდზე. საგადასახადო შეღავათების განსაკუთრებული რეჟიმი უწესდებათ ახალშექმნილ საწარმოებს.

შვედეთი. კანონმდებლობა არ ითვალისწინებს მცირე საწარმოებისათვის განსაკუთრებულ საგადასახადო რეჟიმს. საგადასახადო კანონმდებლობა ნეიტრალურობის პრინციპს ეფუძნება, რომლის თანახმად, ყველა საწარმოს მიმართ მათი იურიდიული ფორმის, საქმიანობის ტიპის, ზომის ან ადგილმდებარეობის მიუხედავად, ერთი და იგივე საგადასახადო რეჟიმი და საგადასახადო განაკვეთები გამოიყენება.

ნეიტრალურობის პრინციპიდან შვედეთში დაშვებულია გარკვეული გამონაკლისები საგადასახადო შეღავათების ფორმით, რომლებიც სპეციალურად მცირე საწარმოებისათვისაა დადგენილი. კერძოდ, ისინი საგადასახადო ორგანოებში გამარტივებულ საგადასახადო დეკლარაციას ავსებენ, შეუძლიათ გამოიყენონ შემოსავლის აღრიცხვის სალარო მეთოდი და დარეგისტრირდნენ მხოლოდ საგადასახადო ინსპექციაში.

გადასახადიდან ნაწილობრივ განთავისუფლებულია იმ კომპანიის მიერ მიღებული დივიდენდები, რომელთა აქციებიც არ კოტირდება საფონდო ბირჟაზე. ეს შეღავათი მიზნად ისახავს მცირე საწარმოებში ინვესტიციების ზრდას და მოზიდული კაპიტალის ღირებულების ნაწილობრივ კომპენსირებას.

ჩატარებული ანალიზის შედეგად ირკვევა, რომ განვითარებულ ქვეყნებში სახელმწიფო მხარს უჭერს ზრდის პოტენციალის მქონე საწარმოებს

(ძირითადად მცირე და საშუალო საწარმოები), რომლებსაც შეუძლიათ უზრუნველყონ მოსახლეობის დამატებითი დასაქმება, სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის შედეგების წარმოებაში დანერგვა და ბიუჯეტის შემოსავლების ზრდა. მცირე ბიზნესის მოწყობისა და ფუნქციონირების პრინციპები, მხარდაჭერის ფორმები და მეთოდები განსხვავდება ქვეყნებისა და რეგიონების მიხედვით. ამის გათვალისწინებით წარმოგიდგენთ მცირე ბიზნესის მხარდამჭერ ღონისძიებებს გაერთიანებულ სამეფოში, ამერიკის შეერთებულ შტატებში, გერმანიაში, საფრანგეთში, სამხრეთ კორეაში, იაპონიაში, ჩინეთსა და სინგაპურში (ცხრ. 2).

	ქვეყანა	მცირე და საშუალო საწარმოთა რაოდენობა(მლნ . ერთეული)	მცირე და საშუალო საწარმოთა რაოდენობ ა 1000 კაცზე	მცირე და საშუალო საწარმოებში დასაქმებულთ ა რაოდენობა (მლნ. კაცი)
1	გაერთიანებულ ი სამეფო	2,63	46	13,6
2	გერმანია	2,29	37	18,5
3	იტალია	3,92	68	16,8
4	საფრანგეთი	1,98	35	15,2
5	ევროკავშირი	5,77	45	68,0
6	აშშ	19,3	74,2	70,2
7	იაპონია	6,45	49,6	39,5
8	რუსეთი	0,84	5,65	8,3

ცხრილი 2. მცირე და საშუალო საწარმოების მახასიათებლები განვითარებულ ქვეყნებში [12].

თავი 2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ფორმები და მექანიზმები

2.1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციური სისტემის სრულყოფა

2012 წლისათვის ევროკავშირის ქვეყნებში მოქმედებდა 22 მილიონზე მეტი მცირე და საშუალო საწარმო, რომლებშიც 130 მილიონი ადამიანი იყო დასაქმებული. მცირე საწარმოებში დასაქმებულთა რაოდენობა 65 მილიონს აღწევს. საწარმოთა 99%-ში დასაქმებულთა რაოდენობა 250 კაცს არ აღემატება. საწარმოთა ნახევარი ეგრეთ წოდებული “one-men businesses” (ერთი კაცის ბიზნესი) საწარმოებზე მოდის, სადაც თვითონ მეპატრონე და მისი ოჯახის წევრები მუშაობენ. მთლიანობაში მცირე საწარმოები უზრუნველყოფენ სამუშაო ადგილების 53 პროცენტს და საქონელბრუნვის ერთ მეოთხედს. მომუშავეთა 70% დასაქმებულია ვაჭრობასა და მომსახურებაში [12,13,14,15].

მსოფლიო ბანკის მონაცემებით იმ კრიტერიუმების რაოდენობა, რომელთა მიხედვითაც დგინდება, ეკუთვნის თუ არა საწარმო მცირე ბიზნესის სფეროს, 50-ს აჭარბებს, მაგრამ ძირითად კრიტერიუმად საანგარიშო პერიოდში (ერთი წელი) დასაქმებულთა საშუალო რაოდენობა მიიჩნევა, ზოგად კრიტერიუმებად კი ითვლება:

- პერსონალის რაოდენობა;
- საწესდებო კაპიტალის ოდენობა;
- აქტივების მოცულობა;
- მოგების ან შემოსავლის ოდენობა.

კრიტერიუმები განსხვავებულია ქვეყნების მიხედვით. ასე მაგალითად, ევროკავშირის კომისიის 1996 წლის 3 აპრილის

რეკომენდაციების თანახმად, მცირე და საშუალო საწარმოდ მიჩნეულნი არიან შემდეგი პარამეტრების მქონე ფირმები:

- მცირე საწარმოდ ითვლება საწარმო:
- სადაც დასაქმებულია 50-ზე ნაკლები ადამიანი;
- ან აქვს წლიური ბრუნვა, რომელიც არ აღემატება 7 მლნ. ევროს;
- ან გააჩნია ნაერთი წლიური ბალანსი, რომელიც არ აღემატება 5მლნ. ევროს;
- აკმაყოფილებს დამოუკიდებლობის კრიტერიუმს (მოიაზრება საწარმო, რომლის კაპიტალშიც ერთი ან რამდენიმე საწარმოს წილი, რომელიც არ მიეკუთვნება მცირე და საშუალო ბიზნესს, არ აღემატება 25 %-ს).

2003 წლის 6 მაისს ევროკომისიამ მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის გარჩევის ახალი კრიტერიუმები მიიღო, რომლებიც ძალაში 2005 წლის 1 იანვრიდან შევიდა. ამ კრიტერიუმების თანახმად, შემდეგნაირი კლასიფიკაცია ჩამოყალიბდა:

საშუალო საწარმო – დასაქმებულთა ზღვარი 50 – 249 ადამიანი; ბრუნვა – 50 მლნ. ევრომდე წელიწადში; ბალანსი – 43 მლნ. ევრომდე.

მცირე საწარმო – დასაქმებულთა ზღვარი 10 – 49 ადამიანი; ბრუნვა – 10 მლნ. ევრომდე წელიწადში; ბალანსი 10 მლნ. ევრომდე.

მიკრო საწარმო – დასაქმებულთა რაოდენობა 10 კაცზე ნაკლები; ბრუნვა – 2 მლნ. ევრომდე წელიწადში; ბალანსი 2 მლნ. ევრომდე.

ამჟამად ევროკავშირში დამუშავებულია და მოქმედებს მცირე საწარმოთა დებულება (**Charter for Small Enterprises**) რომელიც ევროკომისიის (ევროკავშირის მთავრობა) პოლიტიკის საფუძველია მცირე ბიზნესის საწარმოებისთვის. აღნიშნული დებულება მიღებული იქნა ესპანეთში 2000 წელს და ის მთავარი დოკუმენტია, რომელიც 2010 წლამდე ევროპის განვითარების სტრატეგიას ასახავს. ეს სტრატეგია ითვალისწინებს

ევროპაში კონკურენტუნარიანი ეკონომიკის შექმნას, სადაც წამყვან როლს მცირე ბიზნესი ითამაშებს. საერთაშორისო ეკონომიკურ ორგანიზაციებს საწარმოს მცირე ბიზნესისთვის მიკუთვნების თავისებური კრიტერიუმები აქვს. ასე, მაგალითად, ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციაში (OECD) საწარმოში დასაქმების შემდეგი კრიტერიუმები მოქმედებს:

არა უმეტეს 19 კაცი – ძალიან პატარა;

არა უმეტეს 99 კაცი – მცირე;

100 – 499 კაცი – საშუალო;

500-ზე მეტი კაცი – მსხვილი.

გარკვეული განსხვავებები მცირე საწარმოს ტერმინის განმარტებაში თვით ევროკავშირის ქვეყნებში არსებობს [12].

გაერთიანებულ სამეფოში მცირე ბიზნესის სუბიექტად საწარმოს მიკუთვნების საკითხი ეფუძნება ბრუნვისა და დასაქმებულთა მაჩვენებლებს. უმცირეს საწარმოდ ითვლება ფირმა, სადაც დასაქმებულთა რაოდენობა 1-25 ადამიანია, მცირე საწარმოდ ითვლება ფირმა, სადაც მუშაობს 25-50 ადამიანი. ამასთან, გადამამუშავებელ მრეწველობაში მცირედ ითვლება საწარმო, სადაც 200-ზე ნაკლები ადამიანია დასაქმებული, მაშინ როცა ვაჭრობაში მცირე საწარმოდ ითვლება ის, რომლის წლიური ბრუნვაც 400 ათას ფუნტზე ნაკლებია.

კანონმდებლობის თანახმად (კანონი “კომპანიების შესახებ”) მცირე საწარმო უნდა აკმაყოფილებდეს ქვემოთ ჩამოთვლილ 2 კრიტერიუმს მაინც:

- ბრუნვა წლის განმავლობაში – არაუმეტეს 2,8 მლნ. ფუნტი.
- აქტივები – არაუმეტეს 1,5 მლნ. ფუნტი.
- დასაქმებულთა რაოდენობა – 50 კაცი.

საფრანგეთში მცირე საწარმოდ ითვლება ფირმა, სადაც დასაქმებულთა რაოდენობა არ აღემატება 500 ადამიანს და წლიური ბრუნვა გადასახადების გადახდამდე 200 მილიონზე ნაკლებია. აღსანიშნავია, რომ ეკონომიკის სხვადასხვა დარგებში აღნიშნული მაჩვენებელი განსხვავდება. მაგალითად, სოფლის მეურნეობაში და კვების მრეწველობაში საწარმო, სადაც 200-ზე მეტი ადამიანია დასაქმებული, მსხვილ საწარმოდ ითვლება, ხოლო გადამამუშავებელ მრეწველობაში ზღვარი 500 ადამიანს შეადგენს.

შვედეთში მცირე საწარმოს განსაზღვრის კრიტერიუმები საფრანგეთის იდენტურია, მაგრამ აქ დამატებით შემოღებულია ისეთი მაჩვენებლები, როგორიცაა ზრდის ტემპი, საქმიანობის სფერო, მფლობელისა და მენეჯერის (მმართველის) სპეციფიკური მახასიათებლები (ქალი-მეწარმე, უცხოელი და სხვა), ფირმის წინაშე არსებული პრობლემების ტიპოლოგია და სხვა.

გერმანიაში ფედერალური კლასიფიკატორის მიხედვით მცირე საწარმოდ ითვლება ფირმა, სადაც მუშაობს არა უმეტეს 49 ადამიანისა და ყოველწლიური ბრუნვა 1 მილიონზე ნაკლებია. მცირე საწარმო ეს ის ფირმაა, რომელსაც მართავს იურიდიულად დამოუკიდებელი მეპატრონე და რომელიც უშუალოდ მონაწილეობს წარმოების პროცესში, მთლიანად იღებს თავის თავზე ეკონომიკურ რისკებს და რომელიც, როგორ წესი, თვითონ აფინანსებს თავის საქმიანობას კრედიტების მოზიდვის გარეშე.

მცირედი განსხვავებებია **ამერიკის შეერთებულ შტატებში**. ფედერალური კანონით “მცირე ბიზნესის შესახებ” მცირე საწარმო არის ფირმა, რომელსაც ერთი ან რამდენიმე მეპატრონე ჰყავს, დასაქმებულთა რაოდენობა არ აღემატება 500 კაცს, აქტივების მოცულობა 5 მლნ. აშშ დოლარს და წლიური მოგება 2 მლნ. აშშ დოლარს. დასაქმებულთა რაოდენობის მიხედვით საწარმოები შემდეგნაირად იყოფა:

- 1 – 24 დასაქმებული – უმცირესი;
- 25 – 99 დასაქმებული – მცირე;
- 100 – 499 დასაქმებული – შუალედური;
- 500 – 999 დასაქმებული – მსხვილი;
- 1000 და მეტი დასაქმებული – უმსხვილესი. [10]

რუსეთის ფედერაციაში მცირე საწარმოს ცნებამ გარკვეული განვითარება გაიარა. აქ მცირე მეწარმეობა ნებადართული გახდა 1988 წლიდან და მაშინ მცირე საწარმოდ ითვლებოდა სახელმწიფო საწარმო, სადაც დასაქმებულთა საშუალო წლიური მაჩვენებელი არ აღემატებოდა 100 ადამიანს. შემდგომში მცირე ბიზნესის სუბიექტად მიკუთვნების კრიტერიუმები არაერთხელ შეიცვალა (1990, 1991, 1993, 1995 წლები და ა.შ.). ბოლო ცვლილებების თანახმად, მცირე ბიზნესის სუბიექტად ითვლებიან კომერციული ორგანიზაციები:

1. რომელთა საწესდებო კაპიტალში რუსეთის ფედერაციის, ფედერაციის სუბიექტების, საზოგადოებრივი და რელიგიური ორგანიზაციების, საქველმოქმედო და სხვა სახის ფონდების ხვედრითი წილი არ აღემატება 25%;

2. რომელთა საწესდებო კაპიტალში ერთი ან რამდენიმე იურიდიული პირის საკუთრებაში არსებული საწარმოს (არ წარმოადგენს მცირე ბიზნესის სუბიექტს) ხვედრითი წილი არ აღემატება 25%;

3. სადაც მომუშავეთა საშუალო რაოდენობა საანგარიშო პერიოდში არ აღემატება შემდეგ ზღვრულ პარამეტრებს:

- 100 ადამიანი – მრეწველობა, მშენებლობა და ტრანსპორტი;
- 60 ადამიანი – სოფლის მეურნეობა და სამეცნიერო-ტექნიკური სფერო;
- 50 ადამიანი – საბითუმო ვაჭრობა;
- 30 ადამიანი – ვაჭრობა და მომსახურება;
- 50 ადამიანი – სხვა დარგები და საქმიანობა.

რუსეთის ფედერალური კანონის “მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის შესახებ” მიხედვით მცირე ბიზნესის სუბიექტად ითვლება აგრეთვე ის ფიზიკური პირიც, რომელიც სამეწარმეო საქმიანობას ეწევა იურიდიული პირის დაფუძნების გარეშე [16].

მცირე საწარმოს რეგისტრაცია და ფუნქციონირება

ევროკომისია სამი სახის საწარმოებს გამოყოფს:

1. ავტონომიური საწარმოები (autonomous enterprises) - დღეისათვის ყველაზე გავრცელებული ფორმა. საწარმო ითვლება ავტონომიურად თუ:

- არა აქვს სხვა საწარმოს აქციების პაკეტის 25 და მეტი პროცენტი;
- მისი აქციების 25 და მეტი პროცენტი არ ეკუთვნის რომელიმე სხვა კომპანიას ან სახელმწიფო დაწესებულებას;
- არაა სხვა საწარმოს ქსელის ნაწილი;

საწარმო შეიძლება ჩაითვალოს ავტონომიურად 25 პროცენტთან ზღვარის გადაცდომის შემთხვევაში, თუ მის საქმიანობაში მონაწილეობას იღებს შემდეგი სახის ინვესტორები:

- სახელმწიფო საინვესტიციო კორპორაცია;
- ვენჩურული კომპანიები, ფიზიკური პირები, რომლებიც დაკავშირებული არიან ვენჩურულ ინვესტიციებთან;
- უნივერსიტეტები ან კერძო არაკომერციული კვლევითი ცენტრები;
- ინსტიტუციონალური ინვესტორები, მათ შორის რეგიონალური განვითარების ფონდები;
- ადგილობრივი ავტონომიური ხელისუფლება, თუ მისი წლიური ბიუჯეტი 10 მლნ ევროზე, ხოლო რეგიონის მოსახლეობა 5 ათასზე ნაკლებია.

2. პარტნიორული კომპანიები (partner enterprises). ამ ტიპის საწარმოები აერთიანებენ ისეთ საწარმოებს, რომლებიც ფინანსურ პარტნიორობას უწევენ

სხვა კომპანიებს და არცერთი მათგანი პირდაპირ ან ირიბ კონტროლს არ ახორციელებს ერთმანეთზე. საწარმო შეიძლება ჩაითვალოს სხვა საწარმოს პარტნიორად თუ:

- იგი სხვა საწარმოს აქციების 25 – 59 პროცენტს ფლობს;
- სხვა საწარმო ფლობს მისი აქციების 25 – 50 პროცენტს.

3. ურთიერთდაკავშირებული საწარმოები (linked enterprises). ეს ის საწარმოებია, რომლებიც აქციების საკონტროლო პაკეტის პირდაპირი ან არაპირდაპირი მართვის მეშვეობით ქმნიან კავშირებს.

საქართველოში, ამჟამად, მსმ-ის განვითარების მარეგულირებელი სპეციალური ნორმატიული ბაზა არ არსებობს. „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ კანონის გაუქმების (2006 წ.) შემდეგ, აღნიშნული პროცესის სახელმწიფო რეგულირებამ შეიძინა უპირატესად ფორმალური, დეკლარირებული ხასიათი. პირველ რიგში, უნდა აღინიშნოს, საკანონმდებლო დონეზე მცირე მეწარმეობის იდენტიფიცირების სფეროში არსებული არაერთგვაროვანი ინტერპრეტაციისა და შეუსაბამობის შესახებ. საქართველოს საგადასახადო კოდექსით 2011 წლის 1 იანვრიდან საგადასახადო კოდექსში განსაზღვრულია მიკრო და მცირე ბიზნესის ცნება. ამასთან, დაწესებულია შესაბამისი შეღავათები მათი განმახორციელებელი ფიზიკური და მეწარმე ფიზიკური პირების მიმართ. საყურადღებოა, რომ აღნიშნული შემოიფარგლება მხოლოდ ინდივიდუალური სამეწარმეო საქმიანობით. მცირე ბიზნესის სტატუსი მიენიჭება მეწარმე ფიზიკურ პირს, რომლის მიერ ეკონომიკური საქმიანობიდან მიღებული ერთობლივი შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში არ აღემატება 100 000 ლარს. ეს მაჩვენებელი მიკრო ბიზნესის მიმართ 30 000 ლარს შეადგენს, მიკრო ბიზნესი მთლიანად თავისუფლდება გადასახადებისაგან. მიკრო ბიზნესის წარმომადგენლებს არ ევალებათ ასევე სალაროს აპარატის გამოყენება და საბუღალტრო საქმიანობის წარმოება.

მცირე ბიზნესის დასაბეგრი შემოსავალი იბეგრება 5%-ით. მცირე ბიზნესის დასაბეგრი შემოსავალი იბეგრება 3%-ით თუ:

ა) მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე მეწარმე ფიზიკურ პირს აქვს ერთობლივი შემოსავლის მიღებასთან დაკავშირებული ერთობლივი შემოსავლის 60%-ის ოდენობის ხარჯების (გარდა დაქირავებულზე დარიცხული ხელფასის ხარჯისა) დამადასტურებელი დოკუმენტები.

ბ) მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე ფიზიკური პირი საქმიანობს სპეციალურ სავაჭრო ზონაში. (საქართველოს საგადასახადო კოდექსი 2011წ) [23].

საქართველოში 2011 წლის 1 იანვრიდან 9 დეკემბრამდე მიკრო ბიზნესის სტატუსი მინიჭებული აქვს 17 149 გადამხდელს, ხოლო მცირე ბიზნესის სტატუსი – 8 136 გადამხდელს [2]. სამეწარმეო საკანონმდებლო სივრცეში მიკრო ბიზნესის ცნების შემოტანა, თავისთავად, უაღრესად სასარგებლო მოვლენას წარმოადგენს. რაც შეეხება მცირე ბიზნესის ცნებას, აქ საქმე გვაქვს სერიოზულ შეუსაბამობასთან.

საქართველოში 1999 წლიდან დღემდე შემოღებულია და სტატისტიკურ აღრიცხვას ექვემდებარება მცირე საწარმოთა კატეგორია (საშუალო საწარმოსთან ერთად). ამასთან ერთად, საქართველოს კანონით „ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს შესახებ“ საინვესტიციო საქმიანობის მარეგულირებელი ნორმების გვერდით განსაზღვრულია, რომ მცირე საწარმოს (და არა მცირე ბიზნესის) სტატუსი მიენიჭება „მეწარმეთა შესახებ“ კანონით დადგენილ ნებისმიერ ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის საწარმოს (და არა მხოლოდ იდივიდუალური მეწარმე), რომლის წლიური ბრუნვა არ აღემატება 500 000 ლარს, ხოლო, დასაქმებულთა რაოდენობა - 20 კაცს. ამდენად, ეს შეუსაბამობა უნდა გასწორდეს. საშუალო ზომის საწარმოს მიეკუთვნება საწარმო, რომელშიც დასაქმებულთა საშუალო წლიური რაოდენობა მერყეობს 20-დან 100 კაცამდე და საშუალო წლიური

ბრუნვის მოცულობა - 0,5 მლნ. ლარიდან 1,5 მლნ.ლარამდე. მსხვილ საწარმოს მიეკუთვნება საწარმო, რომელშიც დასაქმებულთა საშუალო წლიური რაოდენობა აღემატება 100 კაცს და საშუალო წლიური ბრუნვის მოცულობა აღემატება 1,5 მლნ.ლარს [21].

მეორეს მხრივ, არსებითია საკითხი, თუ მოცემული სტატუსის ფარგლებში მცირე მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერისა და სტიმულირების რა სისტემა ხორციელდება. ამ მიმართულებით, გადასაწყვეტია რიგი მეთოდოლოგიური და ორგანიზაციული საკითხები როგორც საერთოსახელმწიფოებრივ, ისე მიკრო დენეზე.

მსმ-ის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის მიზნით აუცილებელია ჩამოყალიბდეს სათანადო ინსტიტუციონალური ბაზა. მსოფლიო გამოცდილება მოწმობს, რომ მცირე მეწარმეობის განვითარება შეუძლებელია სახელმწიფო მხარდაჭერის ღონისძიებათა მძლავრი სისტემის შექმნისა და განხორციელების გარეშე. აღიარებულია მცირე და საშუალო საწარმოების ძირითადი როლი ეკონომიკის დაბალანსებული განვითარების, მოსახლეობის დასაქმებისა და სოციალური პრობლემების გადაწყვეტის საქმეში.

საქართველოში მსმ-ის განვითარების ინსტიტუციონალური პოლიტიკა უნდა დაეფუძნოს შემდეგ პრინციპებსა და რეკომენდაციებს:

- სამეწარმეო საქმიანობის ხელშემწყობი პოლიტიკური გარემოს შექმნა, რაც მოითხოვს მაკროეკონომიკური პოლიტიკის, შესაბამისი მარეგლამენტირებელი კანონებისა და წესების სტაბილურობას, აგრეთვე, მემკვიდრეობითობასა და შეთანხმებულობას მოცემული სფეროს განვითარებაზე პასუხისმგებელ უწყებათა საქმიანობაში.

- ქვეყნის ეკონომიკური და სოციალური განვითარების სტრატეგიაში მსმ-ის, როგორც ეკონომიკური პოლიტიკის წამყვანი რგოლის ზუსტად განსაზღვრა.

- მსს-თა მხარდაჭერის ძირითადი მიმართულების და ამ სექტორში სამთავრობო ორგანოების ჩარევის ზომის განსაზღვრა.

- უფლებამოსილების მინიჭება სამხარეო და ადგილობრივი ხელისუფლებისათვის, რათა თავიანთ მოთხოვნილების შესაბამისად განახორციელონ მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის მხარდაჭერა.

- ეფექტიანი პარტნიორობის სისტემის ჩამოყალიბება მცირე და საშუალო საწარმოებთან მათი მოსაზრებებისა და რეკომენდაციების შესწავლისა და დახმარების გაწევის მიზნით.

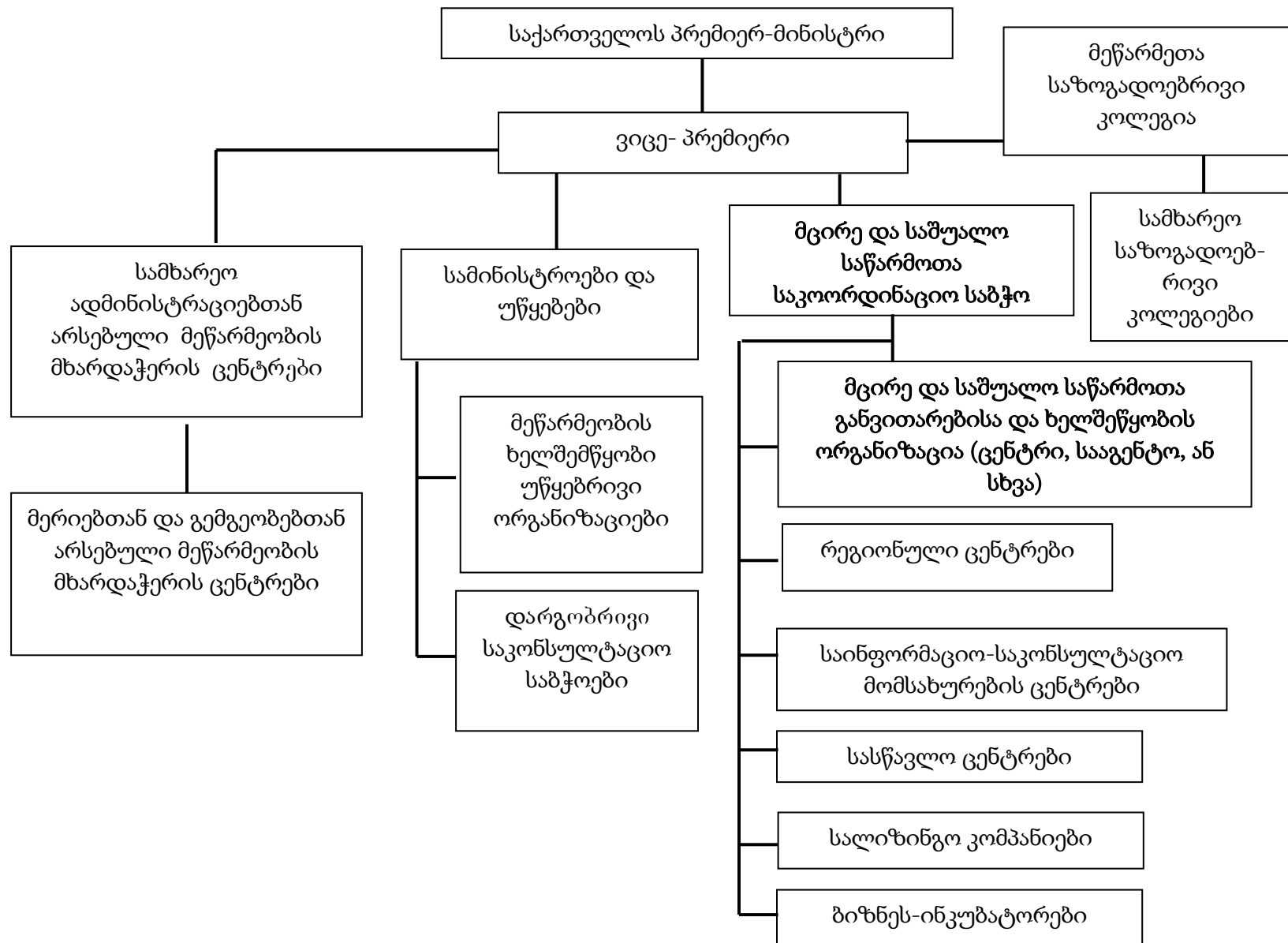
- მეწარმეობის განვითარების პროგრამების რეგულარული ანალიზი და კონტროლი მათ შესრულებაზე.

მსმ-ის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციონალური მოწყობა უნდა დაეფუძნოს შემდეგ ორგანიზაციულ სტრუქტურას: მიზანშეწონილია, საქართველოს პრემიერ-მინისტრთან შეიქმნას სათათბირო ორგანო – მეწარმეთა საზოგადოებრივი კოლეგია, რომელიც მცირე და საშუალო მეწარმეობაზე პასუხისმგებელ ვიცე-პრემიერთან ერთობლივად შეიმუშავებს წინადადებებს ბიზნეს-სფეროს განვითარების სტრატეგიული მიმართულებების შესახებ.

აუცილებელია მსს-თა მხარდაჭერის საქმიანობის მაკოორდინირებელი ორგანოს დაფუძნება, რომელსაც დაეკისრება საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების კოორდინაცია.

მსმ-ის მხარდაჭერის შესახებ სპეციალური კანონის მიღებით უნდა დარეგულირდეს და განისაზღვროს: პირველ რიგში, მოცემული სფეროს სუბიექტების სტატუსი (საქართველოს საგადასახადო კოდექსი სცნობს მიკრო და მცირე ბიზნესს, მაშინ, როდესაც საქართველოს კანონით ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს შესახებ დადგენილია მცირე და საშუალო საწარმოს სტატუსი); მეორე, დაზუსტდეს საწარმოთა

კრიტერიუმები ევროკავშირის კანონმდებლობასთან ჰარმონიზირების კუთხით; მესამე, მსს-თა განვითარებისა და ხელშეწყობის ძირითადი პრინციპები, მოცემული სფეროს ეკონომიკური და სამართლებრივი რეგულირების მეთოდები და ფორმები. ყურადღება უნდა გამახვილდეს ფინანსური ხელშეწყობის შემდეგ ფორმებზე: პირდაპირი დაკრედიტება კომერციული ბანკების მეშვეობით; გარანტირებული კრედიტები, ანუ საბანკო კრედიტის გარანტირებული დაზღვევა; გრანტების გამოყოფა განსაზღვრულ პროექტებზე (სუბვენცია); საბანკო პროცენტის სუბსიდირება (დროებითი ან მუდმივი); წილობრივი მონაწილეობა საინვესტიციო პროგრამებში; ექსპორტის დაზღვევა და სხვა. ჩვენს მიერ შემოთავაზებულია საქართველოში მსმ-ის სახელმწიფო მხარდაჭერის შემდეგი ორგანიზაციული სისტემა (ნახ. 1).



ნახაზი 1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ორგანიზაციული სისტემა

მსმ-ის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციონალური მოწყობა უნდა დაეფუძნოს შემდეგ ორგანიზაციულ სტრუქტურას: მიზანშეწონილია, საქართველოს პრემიერ-მინისტრთან შეიქმნას სათათბირო ორგანო - მეწარმეთა საზოგადოებრივი კოლეგია, რომელიც მსმ-ზე პასუხისმგებელ ვიცე-პრემიერთან ერთობლივად შეიმუშავებს წინადადებებს ბიზნეს-სფეროს განვითარების სტრატეგიული მიმართულებების შესახებ.

აუცილებელია მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის საქმიანობის მაკოორდინირებელი ორგანოს დაფუძნება, რომელსაც დაეკისრება საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების კოორდინაცია.

2.2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის ფინანსური მხარდაჭერის ფორმები და მექანიზმები

ქვეყანაში მიმდინარე მაკროეკონომიკური რეფორმების პრიორიტეტად უნდა მივიჩნიოთ იმ ურთიერთობათა სისტემის, ინსტრუმენტებისა და ფინანსური მექანიზმების დამკვიდრება, რომლებიც უზრუნველყოფენ საწარმოების რეალურ ფინანსურ მომსახურებას. ამასთან დაკავშირებით უმნიშვნელოვანესია საკრედიტო სისტემის და მეწარმეთა ფინანსური მხარდაჭერის სისტემის ძირეული გარდაქმნა.

იმ მიზეზთა შორის, რომელნიც მცირე საწარმოებისათვის ნაკლებად ხელმისაწვდომს ხდიან ფინანსურ რესურსებს, გამოიყოფა:

- კრედიტის აუცილებელი უზრუნველყოფის უქონლობა;
- სასესხო პროცენტის მაღალი განაკვეთები;
- გრძელვადიანი კრედიტების დაბალი ხვედრითი წილი;
- გარანტიებისა და გირაოს უქონლობა;
- სპეციალისტების დეფიციტი როგორც საწარმოებში, ისე საფინანსო დაწესებულებებში;
- მცირე საწარმოების ხელმძღვანელთა კვალიფიკაციის დაბალი დონე;

- ბიზნეს-გეგმების დაბალი ხარისხი;
- აუცილებელი საბაზრო პირობების არარსებობა;
- პროექტების დაბალი ეფექტიანობა.

შექმნილ სიტუაციაში ბანკები ცდილობენ შეამცირონ სარისკო კრედიტების მოცულობა და უზრუნველყონ საკუთარი საქმიანობის ეფექტიანობა. მათი ეს პოზიცია არ უნდა მივიჩნიოთ მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის საკრედიტო რესურსების დეფიციტის ერთადერთ წყაროდ. აუცილებელია პრობლემისადმი კომპლექსური მიდგომა, რაც პირველ რიგში გულისხმობს დაფინანსება-დაკრედიტების ახალი პოლიტიკური პრინციპებისა და რეკომანდაციების შემუშავებას [18].

პირველ რიგში გასატარებელია პოლიტიკური ზომები ფინანსური მომსახურების სექტორის ჩამოყალიბებისა და საფინანსო წყაროების ხელმისაწვდომობის გასაუმჯობესებლად. იგი გულისხმობს გრძელვადიანი ინსტიტუტებისა და ინფრასტრუქტურის შექმნას, საბანკო სისტემის განმტკიცებასა და კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას, კანონების აღსრულების ეფექტიან სისტემას, რათა გადაწყდეს გაკოტრების, რეგისტრაციის პროცედურის გამარტივების, სალიზინგო კანონმდებლობის შემოღების და სხვა პრობლემები. უნდა შეირჩეს სწორი პოლიტიკური მიდგომები ნორმატიულ-სამართლებრივი პირობების და დაკრედიტების მიზნობრივი პროგრამების ოპტიმალური შეხამების მიზნით.

მეორე, არასრულყოფილი ფინანსური ბაზრების პირობებში გამოყენებული უნდა იქნას მსს-თა სახელმწიფო დაფინანსების მექანიზმები. ამასთან, სახელმწიფო დაფინანსების დროს ზუსტად უნდა განისაზღვროს პროექტების შეფასებისა და შერჩევის საიმედო კრიტერიუმები. საკრედიტო გადაწყვეტილებების მიღების დროს უპირველესი პრობლემაა სწორად იქნას გათვალისწინებული რისკის ფაქტორი, რადგან, როგორც პრაქტიკამ გვიჩვენა, სახელმწიფო რესურსები კერძო სექტორზე გაიცემა სათანადო

ეკონომიკური დასაბუთებისა და საკრედიტო გარანტიების გარეშე, რაც მათი გადახდის დაბალ ხარისხს განაპირობებს.

მესამე, მსბ-ის ფინანსური ხელშეწყობის სრულყოფის მნიშვნელოვანი პრობლემაა მისი ინფრასტრუქტურის ძირითადი კომპონენტების ჩამოყალიბება და განვითარება. ესენია: კრედიტუნარიანობა, სარისკო (ვენჩურული) კაპიტალი, ლიზინგი, ბანკის მუშაკთა მომზადება მცირე საწარმოებთან მუშაობის კუთხით, საწარმოთა მუშაკების სწავლება, კონსალტინგი და სხვა.

ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ მსბ-ის დაკრედიტების დროს რისკის, და რაც დღეისათვის ყველაზე მნიშვნელოვანია-საგარანტიო მოთხოვნის შემცირება შეუძლებელია საკრედიტო-საინფორმაციო მომსახურების დონის ამაღლების გარეშე. ამისათვის ყოველმხრივ უნდა წავახალისოთ საწარმოთა კრედიტუნარიანობის შემსწავლელი და სხვა საკრედიტო ინფორმაციის მომწოდებელი სააგენტოების შექმნა და განვითარება.

სასარგებლო იქნება განვითარებული ქვეყნების გამოცდილების შესწავლა ვენჩურული კაპიტალის ფონდების მუშაობის კუთხით და სასურველია, დავიწყოთ მისი გამოყენება კორპორაციული აქციების მცირე მოცულობის ფონდების ჩამოყალიბებით.

საფინანსო ორგანიზაციებთან ურთიერთობა მოითხოვს მსბ-ის წარმომადგენელთა სათანადო სწავლებასა და კონსალტინგს შემდეგ ძირითად საკითხებზე: ბიზნეს-გეგმების მომზადება და მათი შეფასება; საწარმოთა ვალდებულებების შესრულება და სამართლებრივი რეგულირება (აუდიტის ჩატარების პრაქტიკა, კორპორაციული სამართალი და ა.შ); პროფესიული სწავლება კაპიტალის მოზიდვის რიგ პრაქტიკულ საკითხებზე.

მეოთხე შესაბამის პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებსა და პროგრამებში მნიშვნელოვანი ადგილი უნდა დაიკავოს ფინანსური ინსტრუმენტების ჩამოყალიბებამ ადგილობრივ და ეროვნულ დონეზე. უნდა დამუშავდეს ხელშეწყობის ადგილობრივი პროგრამები - მაგალითად, კრედიტის გარანტირების სქემები, რომელნიც ხელმისაწვდომს გახდის მას მეწარმეებისათვის. ამით ჩვენ გავზრდით ადგილობრივი ბანკების მცირე ბიზნესისადმი მომსახურების ქმედითუნარიანობას, სხვაგვრად ვერ დავძლევთ საკრედიტო რესურსების მწვავე დეფიციტს რეგიონებში, რაც ძირითადად განპირობებულია ბანკების ფილიალების მიერ სესხების გაცემის უფლებების შეზღუდვით.

მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრის მიერ მსს-თა ფინანსური ხელშეწყობა განხორციელდება შესაბამისი პროგრამის საფუძველზე. პროგრამით დადგინდება სახსრების წყაროები, შემუშავდება სახსრების მოზიდვისა და აკუმულირების მექანიზმი, განისაზღვრება ფინანსური რესურსების მცირე და საშუალო საწარმოებზე გამოყოფის ფორმები და მეთოდები.

პროგრამაში უნდა დადგინდეს საფინანსო რესურსების მოცულობა და მიღების ვადები შემდეგი წყაროების მიხედვით:

- სახელმწიფო დაფინანსება, მათ შორის სახელმწიფო ქონების პრივატიზებიდან შემოსული სახსრები;
- საინვესტიციო საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლები;
- საგარეო წყაროები, როგორიცაა საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებიდან მიღებული კრედიტები, გრანტები და სხვა.

განისაზღვრება ფინანსური ხელშეწყობის ფორმები და მათი გამოყენების ხარისხი რესურსების წყაროების და მიმართულებების მიხედვით. ყურადღება უნდა გამახვილდეს შემდეგ ფორმებზე:

- პირდაპირი დაკრედიტება კომერციული ბანკების მეშვეობით;

- გარანტირებული კრედიტები, ანუ საბანკო კრედიტის გარანტირებული დაზღვევა;
- გრანტების გამოყოფა განსაზღვრულ პროექტებზე;
- საბანკო პროცენტის სუბსიდირება (დროებითი ან მუდმივი);
- წილობრივი მონაწილეობა საინვესტიციო პროგრამებში;
- ექსპორტის დაზღვევა და სხვა.

უახლოეს მომავალში უნდა გადაწყდეს მცირე და საშუალო საწარმოთა ფინანსური მხარდაჭერისათვის საგარანტიო ფონდის დაფუძნების საკითხი (მსს-თა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრის მონაწილეობით). იგი პასუხისმგებელი იქნება, ინდუსტრიულ ზონებში კრედიტებით ხელი შეუწყოს მცირე და საშუალო სამრეწველო საწარმოებსა და ორგანიზაციების ჩამოყალიბებას.

საყურადღებოა მსს-თა საკრედიტო-საგარანტიო კოპერაციების (კავშირების) ჩამოყალიბების საკითხი. მათი ამოცანა შემდეგია: გამოვიდეს გარანტის როლში წევრების მიერ აღებული კრედიტების მიმართ; მსს-თა სახელით საპროცენტო განაკვეთების შესამცირებლად აწარმოოს მოლაპარაკება საკრედიტო დაწესებულებებთან; დაეხმაროს მის წევრებს საფინანსო-საკრედიტო პრობლემის მოგვარებაში.

ყოველმხრივ უნდა შევუწყოთ ხელი სალინზინგო ოპერაციების დანერგვას. აღსანიშნავია, რომ წარმოადგენს რა სასტარტო კაპიტალის, შეიძლება ითქვას, ერთადერთ წყაროს, გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ბევრ ქვეყანაში ლიზინგმა გადამწყვეტი როლი შეასრულა მცირე ბიზნესის განვითარების საქმეში.

მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის საკრედიტო-ფინანსური მექანიზმების ეფექტიანობის უზრუნველსაყოფად აუცილებელია, შეიქმნას ხელსაყრელი საინვესტიციო გარემო. მცირე და საშუალო ბიზნესი უნდა მივიჩნიოთ ქვეყანაში საინვესტიციო აქტიურობის

ამაღლებისა და ეკონომიკური განვითარების მუდმივ ფაქტორად. სწორედ მსბ-ის საინვესტიციო მიმზიდველობის მეშვეობით უნდა შევძლოთ მეურნეობის მოძველებული საწარმოო-ტექნიკური ბაზის შეცვლა და ახლის ჩამოყალიბება, საინვესტიციო კვლავწარმოების ბაზაზე ეკონომიკის დაბალანსებული, დინამიური განვითარება. წინააღმდეგ შემთხვევაში საქართველოში სხვა ნეგატიურ ტენდენციებთან ერთად კვლავ გაგრძელდება შემოსავლების განაწილებაში დისპროპორციების გაღრმავების პროცესი, როდესაც დანაზოგები აკუმულირდება ბანკების, მონოპოლისტი საწარმოების, საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფების ხელში. არახერსაყრელი საინვესტიციო გარემოს პირობებში ისინი სახსრებს აბანდებენ არა ეკონომიკის რეალურ სექტორში, არამედ ფასიან ქაღალდებსა და უცხოურ აქტივებში.

მცირე საწარმოთა ტექნოლოგიური მომსახურება - ლიზინგი

ლიზინგი არასაბანკო სფეროში ერთ-ერთი ყველაზე ახალი და პერსპექტიული მიმართულებაა, რომელიც მცირე და საშუალო ბიზნესში დაკავებული კომპანიებისათვის მომსახურებას ითვალისწინებს. პირველად ტერმინი “ლიზინგი” 1877 წელს საკომუნიკაციო კომპანია “ბელ”-მა გამოიყენა, რომელმაც გადაწყვეტილება მიიღო მომხმარებლებისთვის კი არ მიეყიდა, არამედ ლიზინგით მიეწოდებინა სატელეფონო აპარატები. ეს კომპანია თავის კლიენტებს აძლევდა საშუალებას ესარგებლათ სატელეფონო აპარატებით სალიზინგო გადასახადების საფუძველზე. ამ გარიგებამ მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი იმ პერიოდის ამერიკაში საკომუნიკაციო ბიზნესის განვითარებას. იმ დროისთვის ბევრ უბრალო ამერიკელ მომხმარებელს და მცირე მეწარმეს საშუალება არ ქონდა ერთბაშად გადაეხადა ტელეფონის აპარატის ღირებულება. ჯერ კიდევ მე-20 საუკუნის დასაწყისში ამერიკაში პატარა კაფეებშიც კი უკვე სარგებლობდნენ ტელეფონებით, ხოლო დარეკვა

ფასიანი იყო, რაც ტელეფონის სალიზინგო გადასახადების დაფარვისა და ასევე შემოსავლის წყარო იყო მათი მეპატრონეებისათვის.

უპირატესობები, რომლებიც სალიზინგო ბიზნესს გააჩნდა, სწრაფად გამოიყენეს და დანერგეს საწარმოო ხაზებისა და დანადგარების მწარმოებელმა დიდმა კომპანიებმა, რომლებმაც შექმნეს სალიზინგო მომსახურების სტრუქტურები. წარმოებელი პროდუქციის სალიზინგო ოპერაციებით რეალიზაცია, ერთი მხრივ ზრდიდა რეალიზაციის მაჩვენებლებს და მეორე მხრივ, ხელს უწყობდა იმ დროისთვის თანამედროვე საწარმოო ხაზებით უზრუნველყოფას ეკონომიკის თითქმის ყველა სფეროში.

ლიზინგის განვითარების საწყის ეტაპზე ასევე აქტიურად ჩაებნენ ბანკები და სადაზღვევო კომპანიებიც, ისინი საკუთარ საფინანსო რესურსებს სალიზინგო კომპანიებში ათავსებდნენ. გარდა ამისა, სალიზინგო ოპერაციის აუცილებელ პირობას ლიზინგის საგნის დაზღვევა წარმოადგენს. ბანკები ასევე საკუთარ სტრუქტურებში ქმნიდნენ სალიზინგო დეპარტმენტებს.

საერთაშორისო სალიზინგო ბაზარზე ყველაზე დიდი მოცულობის პორტფელი საავიაციო ტრანსპორტის სფეროში მომუშავე წამყვან სალიზინგო კომპანიებს აქვთ. ავიაციის სფეროში თვითმფრინავების შეძენა უმრავლეს შემთხვევებში სწორედ სალიზინგო ოპერაციების საშუალებით ხორციელდება.

მოყვანილი მაგალითები კიდევ ერთხელ ადასტურებს, თუ რაოდენ ეფექტურ მექანიზმს წარმოადგენს სალიზინგო ბიზნესი ქვეყნის ეკონომიკაში.

ფინანსური ლიზინგი განიხილება როგორც კაპიტალდაბანდებათა დაფინანსების სპეციფიური ფორმა. იგი ტრადიციული საბანკო დაკრედიტებისაგან განსხვავებით საშუალებას აძლევს საწარმოებს მიიღონ აუცილებელი ძირითადი საშუალებები ერთდროული დანახარჯების გაღების გარეშე.

ფინანსური ლიზინგის დროს საიჯარო ხელშეკრულება ითვალისწინებს ძირითად საშუალებაზე საამორტიზაციო ღირებულების

მთლიანად ან ძირითადი ნაწილის გადახდას, რომლის შემდეგ ეს ქონება რჩება დამქირავებლის საკუთრებაში.

ფინანსური ლიზინგი უაღესად ხელსაყრელია მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის, რამდენადაც იგი ითვალისწინებს მოიჯარის საქმიანობის ხასიათის თავისებურებებს (სეზონურობა, ციკლურობა და ა.შ.), ზრდის მის ოპერაციათა დაფინანსების მოცულობას, აძლევს მას მნიშვნელოვან საგადასახადო უპირატესობებს (იჯარით აღებული ძირითადი საშუალებები არ აღირიცხება საბალანსო ანგარიშებში აქტივების სახით, აგრეთვე, საარენდო შენატანები არ იბეგრება, საერთაშორისო კანონმდებლობით ლიზინგის ფორმით შემოტანილი მოწყობილობები თავისუფალია საბაჟო გადასახადისაგან).

მცირე და საშუალო საწარმოებისადმი ხელშეწყობის ფორმად წარმატებით შეიძლება იქნას გამოყენებული აგრეთვე ოპერატიული ლიზინგი, ანუ ძირითად საშუალებათა იჯარა მათი სამოორტიზაციო ვადაზე მოკლე პერიოდით.

ლიზინგი, მთლიანად თუ არა, მნიშვნელოვნად შეამსუბუქებს საქართველოში საწარმოთა ფინანსური ხელშეწყობის უმთავრეს-საკრედიტო რისკის პრობლემას. ლიზინგური და დაზღვევის ოპერაციების ერთდროული კომბინირებული გამოყენებით იქმნება მიმზიდველი საინვესტიციო პირობები ინვესტორის, დამზღვევი კომპანიებისა და, რაც მთავარია, მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის.

სალიზინგო ბიზნესი განვითარებულ ქვეყნებში

ლონდონის ფინანსური ჯგუფის მიერ ჩატარებული ანალიზის მიხედვით, უახლოეს პერიოდში სალიზინგო ინვესტიციების საერთო მოცულობამ კოლოსალური თანხა - 500 მილიარდი ა.შ.შ. დოლარი შეადგინა. ჯამური მაჩვენებლებით სალიზინგო ბიზნესის ყველაზე დიდი პორტფელი

ამერიკის შეერთებულ შტატებს აქვს, სადაც დანადგარების შეძენის ყოველი მესამე კონტრაქტი სწორედ სალიზინგო ოპერაციით ხორციელდება. მეორე ადგილს იაპონია, გერმანია და დიდი ბრიტანეთი ინაწილებენ. პოსტსაბჭოური სივრცის ევროპის ქვეყნებიდან სალიზინგო ოპერაციების მოცულობებით ლიდერს ჩეხეთი წარმოადგენს, ამ ქვეყანაში ყოველი მეორე ავტომობილი სწორედ სალიზინგო მომსახურებითაა შეძენილი.

განვითარებულ ქვეყნებში მსხვილ სალიზინგო კომპანიებს დიდ საწარმოებში მათთან ხელშეკრულების საფუძველზე ჰყავთ “სეილს მენეჯერები”, რომლებიც სალიზინგო მომსახურებას უწევენ ამ საწარმოთა პროდუქციის შეძენის სურვილის მქონე კომპანიებს, რომელთა ფინანსური ინტერესებიდან გამომდინარე, ლიზინგი წარმოადგენს ახალი დანადგარების შეძენის ეფექტურ საშუალებას.

ამავე დროს, სალიზინგო კომპანიები მსხვილი მწარმოებლების მხრიდან სპეციალური ფასდაკლებით სარგებლობენ. მათი ინტერესები არა მარტო სალიზინგო საზღაურით, არამედ იმ ფასდაკლების მარჟიტაც შეიძლება იქნას გამოხატული, რომელსაც ისინი მწარმოებელი კომპანიებისაგან იღებენ.

დღეს, განვითარებული ქვეყნების საბაზრო ეკონომიკის საერთო საშუალო მაჩვენებლებში ინვესტიციების 30%-ს სწორედ ლიზინგი შეადგენს. პოსტსაბჭოურ ქვეყნებში სალიზინგო მომსახურების განვითარება ყველაზე აქტიური ტემპებით ბალტიისპირეთისა და რუსეთის ბაზარზე განხორციელდა.

საკრედიტო და სალიზინგო მომსახურების შედარებითი ანალიზი

ქართული ადგილობრივი საბანკო საკრედიტო რესურსები უაღრესად მაღალი საპროცენტო მომსახურების მაჩვენებლებით ხასიათდება, შესაბამისად მცირე და საშუალო ბიზნესის სეგმენტის განვითარება საკრედიტო რესურსების გამოყენებით ისეთი ტემპებით არ ვითარდება, როგორც ეს ქვეყნისთვის არის საჭირო. სწორედ სალიზინგო ბიზნესში საერთაშორისო საფინანსო

ინსტიტუტების მიერ ინვესტირებული რესურსები და საკრედიტო ხაზები შეიძლება ჩაითვალოს ამ პრობლემათა გადაჭრის საუკეთესო მიმართულებად.

საყურადღებო მომენტი ახლავს სალიზინგო კომპანიების მობილურობა და მათი საქმიანობისთვის საჭირო საკადრო რესურსების სიმცირე საბანკო ინსტიტუტებთან შედარებით.

საკმაოდ საინტერესოა საკრედიტო სალიზინგო ოპერაციების შედარებითი ანალიზი. კერძოდ: კლასიკურად საქართველოში მეწარმის მიერ ქართული ბანკებიდან საკრედიტო რესურსებით სარგებლობისას, მან უნდა წარმოადგინოს დამატებითი უზრუნველყოფის პირობებით გათვალისწინებული გარანტიები, რისი საშუალებითაც ბევრ შემთხვევაში მსბ-ში დაკავებულ კომპანიებს არ გააჩნიათ. სალიზინგო მომსახურება ამ მხრივ გამონაკლისს წარმოადგენს და ასეთი სახის დატვირთვისაგან ათავისუფლებს მეწარმეს. სალიზინგო ოპერაციის განსახორციელებლად ლიზინგის საგნის მიმღებმა მხარემ უნდა დააფინანსოს დანადგარის საერთო ღირებულების 20%-30%.

სალიზინგო ხელშეკრულება შეიძლება ითვალისწინებდეს ლიზინგის საგნის როგორც საბოლოოდ შესყიდვის უფლება-ვალდებულებას, ასევე ლიზინგის საგნის დაბრუნებას სალიზინგო კომპანიისათვის. შეზღუდვა ლიზინგის საგნის საბოლოო შესყიდვა - არ შესყიდვის ირგვლივ არ არის აუცილებელი, ეს დამოკიდებულია სალიზინგო ოპერაციაში მონაწილე მხარეთა შეთანხმებაზე.

სალიზინგო ოპერაცია არ ზღუდავს მეწარმეს საბანკო კრედიტის საშუალებით დამატებითი ფინანსური რესურსების მოზიდვის კუთხით. მეწარმეს აქვს საშუალება, წარადგინოს დამატებითი უზრუნველყოფის გარანტიები რომელიმე ბანკში და მიიღოს საკრედიტო რესურსი. სალიზინგო მომსახურების განსხვავება საკრედიტო პროდუქტის მიღების პირობებისაგან უაღრესად თვალსაჩინოა. მეორე მხრივ სალიზინგო მომსახურება გამოირჩევა

გარკვეული სპეციფიკით რომელიც მეწარმეს საკმაოდ კარგ შედეგებზე აძლევს თავის საქმიანობაში საგადასახადო კუთხით. კერძოდ:

ა) სალიზინგო ხელშეკრულების განმავლობაში ლიზინგის საგნის მიმღებ მხარეს აქვს უფლება დაარიცხოს ლიზინგის საგანს ამორტიზაციის გაორმაგებული კოეფიციენტი წრფივი მეთოდით.

ბ) საქართველოს საგადასახადო კოდექსის მიხედვით, არსებობს სპეციალური სასაქონლო ნომენკლატურა იმ დანადგარების ჩამონათვალით, რომლებიც სალიზინგო ოპერაციის შემთხვევაში ნულოვანი განაკვეთით იბეგრებიან.

საქართველოში მოქმედი სალიზინგო ორგანიზაციები

არსებული სტატისტიკით, საქართველოში 123 სალიზინგო კომპანიაა დარეგისტრირებული, თუმცა მათგან ძირითადად მხოლოდ სამი საქმიანობს. ადგილობრივ ბაზარს „თიბისი ბანკის“ სალიზინგო კომპანია „თიბისი ლიზინგი“, საქართველოს ბანკის „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“ (GLC) და დამოუკიდებელი „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“ (AGL) ინაწილებენ.

“საქართველოს სალიზინგო კომპანია“ (GLC)

„საქართველოს სალიზინგო კომპანია“ ბაზარზე 2001 წლიდან საქმიანობს. ის იყო პირველი სალიზინგო კომპანია, რომელიც 2001წ – თბილუნთერსალბანკის მიერ დაარსდა, \$500,000 კაპიტალით, რომელმაც თავისი პირველი ოპერაცია 2002 წ. განახორციელა.

2005წ–საქართველოს ბანკისა და თბილუნთერსალბანკის გაერთიანების შედეგად GLC გახდა ს.ს. საქართველოს ბანკის შვილობილი კომპანია. საქართველოს სალიზინგო კომპანიის სადღესო სალიზინგო ოპერაციების პორტფელი შეადგენს \$225,000 და ძირითადად განაწილებულია შემდეგ სექტორებზე: სასოფლო-სამეურნეო დანადგარები, ავტომანქანები და

საბეჭდი ხელსაწყოები. კომპანია ორიენტირებულია \$5,000-100,000 მოცულობის სალიზინგო ოპერაციებზე და თანამშრომლობს სადაზღვევო კომპანიებთან და სერიოზულ უცხოურ ფინანსურ ინსტიტუტებთან [24].

GLC მომხმარებლებს სთავაზობს მოქნილ დაფარვის გრაფიკს. სალიზინგო გადასახადები შეიძლება დაიგეგმოს ბიზნესის აქტივების გამოყენების და ფულადი სახსრების საჭიროების მიხედვით. გადახდა შესაძლებელია ყოველთვიურად, ყოველკვარტალურად, ექვს თვეში ან წელიწადში ერთხელ. ასევე შესაძლებელია, გადასახდელების გამოტოვება შეთანხმებული პერიოდულობით და თანდათან ზრდადი გადასახდელის სქემის შემუშავება.

“თიბისი ლიზინგი“

“თიბისი ლიზინგი“ დაფუძნდა 2003 წელს თიბისი ბანკის ბაზაზე საწყისი კაპიტალით 1,000,000 ლარი და სალიზინგო ოპერაციები დაიწყო 2004წ. ამავე წელს კომპანიამ გაზარდა მისი კაპიტალი 2,000,000 ლარამდე. სადღეისოდ სალიზინგო ოპერაციების პორტფელი შეადგენს \$1,3 მილიონს და ძირითადად განაწილებულია შემდეგ სექტორებზე: საბეჭდი ხელსაწყოები, ავტომანქანები, კვების მრეწველობა, მსუბუქი მრეწველობა, სამედიცინო აპარატურა და სხვა [25].

სს "თიბისი ლიზინგი"-ს მომსახურებით შეიძლება ისარგებლონ იურიდიულმა პირებმა საქართველოს მასშტაბით ნებისმიერ რაიონში. კომპანიის კლიენტურა საკმაოდ დივერსიფიცირებულია საქმიანობის სფეროს და ბიზნეს მიმართულების მიხედვით:

- მშენებლობა;
- დისტრიბუცია;
- ვაჭრობა;
- პოლიგრაფია;
- სარეკლამო მომსახურება;

- კვების მრეწველობა;
- მსუბუქი მრეწველობა;
- ტრანსპორტირება და ა.შ.

პროდუქტები

ფინანსური ლიზინგი: სს “თიბისი ლიზინგი” შეისყიდის კლიენტის მიერ შერჩეულ კონკრეტულ ნივთს (მანქანა-დანადგარები, სხვადასხვა ტექნიკა, ავტოტრანსპორტი და ა.შ) და გადასცემს სარგებლობაში, ყოველთვიური საზღაურის გადახდის სანაცვლოდ. სალიზინგო საზღაურის სრულად გადახდის შემდეგ კლიენტი ხდება ლიზინგის საგნის მესაკუთრე.

დაბრუნებითი ლიზინგი: დაბრუნებითი ლიზინგი საშუალებას აძლევს კომპანიებს, გამოათავისუფლონ ფიქსირებულ აქტივებში ინვესტირებული თანხები და შეავსონ საბრუნავი კაპიტალი.

დაბრუნებითი ლიზინგის დროს სს “თიბისი ლიზინგი” შეისყიდის კლიენტის ფიქსირებულ აქტივებს და გადასცემს ფინანსური ლიზინგით. კლიენტი ჩვეულებრივ აგრძელებს აქტივებით სარგებლობას და ლიზინგის საზღაურის სრულად დაფარვის შემდეგ იბრუნებს საკუთრების უფლებას.

პირობები

დასაფინანსებელი პროექტის მინიმალური მოცულობა:

ლიზინგის საგნის ადგილობრივი შესყიდვისას 15,000 აშშ დოლარი.

ლიზინგის საგნის იმპორტისას 25,000 აშშ დოლარი.

ლიზინგის ვადა: 12 – 60 თვე

ლიზინგის ვადა დამოკიდებულია ლიზინგის საგნის ღირებულების შემცირებაზე წლების მიხედვით.

ლიზინგის საზღაურის დაფარვის გრაფიკი: ყოველთვიურად თანაბარი წილებით.

დამატებითი მოთხოვნები: ლიზინგის საგნის დაზღვევა ლიზინგის მოქმედების მთელ პერიოდზე, კომპანიის დამფუძნებლების თავდებობები.

ლიზინგის სარგებელი: პროექტის ღირებულება იზრდება წელიწადში 7-12%. ლიზინგის სარგებლის მოცულობა დამოკიდებულია საავანსო გადასახადის მოცულობაზე, პროექტის მოცულობაზე, აგრეთვე პროექტის განხორციელებასთან დაკავშირებულ რისკებზე.

მოთხოვნები

1. კლიენტს უნდა გააჩნდეს მოქმედი, რენტაბელური ბიზნესი.
2. ლიზინგით შესაძენი საგანი უნდა იყოს ლიკვიდური – უნდა არსებობდეს მეორადი ბაზარი, ან მისი რეალიზაცია შესაძლებელი უნდა იყოს წინასწარ განსაზღვრულ მომხმარებელზე (მაგ. მომწოდებელზე).
3. კლიენტის საავანსო გადასახადი (მონაწილეობა პროექტში) უნდა შეადგენდეს 20-30%-ს (საავანსო გადასახადის მინიმალური ოდენობა განისაზღვრება კონკრეტული პროექტისთვის ინდივიდუალურად, ლიზინგის საგნის ლიკვიდურობიდან გამომდინარე).

კლიენტები: "თიბისი ლიზინგის" კლიენტები არიან: სამედიცინო, პოლიგრაფიული, სატრანსპორტო კომპანიები, კვებისა და გადამამუშავებელი მრეწველობის, აგრეთვე მომსახურებისა და ვაჭრობის სფეროში მომუშავე კომპანიები. "თიბისი ლიზინგის" მიერ შეთავაზებული ფინანსირება შესაძლებლობას აძლევს ამ კომპანიებს გააფართოვონ არსებული ბიზნესი, გადააიარაღონ მოძველებული მოწყობილობები, შექმნან და განავითარონ ახალი ბიზნეს-ერთეულები.

"ალიანს ჯგუფი ლიზინგი"

შპს "ალიანს ჯგუფი ლიზინგი" ("AGL") დაარსდა 2006 წლის იანვარში. "AGL" იყო ერთ-ერთი პირველი ფინანსური ინსტიტუტი საქართველოში, სადაც მომხმარებელს შეეძლო მიეღო სალიზინგო მომსახურება. "AGL" წარმოადგენს "ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგის" შვილობილ კომპანიას [26].

სერვისები:

- მიკრო ლიზინგი

- კორპორატიული ლიზინგი
- ექსპრეს ლიზინგი
- სასტუმროს, რესტორნისა და საოფისე აღჭურვილობის ლიზინგი
- საოპერაციო ავტო ლიზინგი
- ავტო სერვისის ლიზინგი
- ექსპრეს ავტო ლიზინგი
- სამედიცინო აღჭურვილობის ლიზინგი
- აგრო ლიზინგი
- ავტო ლიზინგი (ფიზიკური პირებისათვის)

საქმიანობის პირველ ეტაპზე კომპანია მცირე ზომის იყო და სთავაზობდა მხოლოდ მიკრო სამომხმარებლო ლიზინგს. 2007 წელს ავტო და კორპორატიული მომსახურება იქნა შემოღებული. "AGL" დაიწყო პირადი კომპიუტერული პროგრამის შემუშავება.

კომპანიის მენეჯმენტის სტრუქტურა შეიცვალა 2008 წელს. სამეთვალყურეო საბჭო და სამი ახალი დეპარტამენტი იყო შექმნილი, თანამშრომლების რაოდენობა გაიზარდა და ჩაუტარდათ პროფესიონალური ტრენინგები. ამ პერიოდისთვის საოპერაციო პროცედურები იქნა დანერგილი, კონტრაქტები კი დახვეწილი. 2007 წელს საერთაშორისო აუდიტური კომპანია "Baker Tilly" ჩაატარა აუდიტური დასკვნა, ხოლო 2008 და 2009 "Delloitte" და BDO შესაბამისად. 2010 წელს, კომპანიამ დაიწყო ინოვაციური სალიზინგო მომსახურების დანერგვა.

2011–2013 წლებში "AGL"-ისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი მიმართულებებია აგრო და მიკრო ლიზინგი, ძირითადათ მცირე თანხებით.

ლიზინგის განვითარების პერსპექტივები საქართველოში

საქართველოს რეალობიდან გამომდინარე, ქვეყნის საწარმოო რესურსების უდიდესი ნაწილი მოითხოვს ახალი ტექნოლოგიური ხაზებით

გადაიარაღებას. სალიზინგო სეგმენტის განვითარებისათვის საჭიროა საინვესტიციო პროექტების გააქტიურება. უაღრესად მნიშვნელოვანია ქვეყნის სასოფლო-სამეურნეო ბაზრის ხელშეწყობა სალიზინგო მომსახურების საშუალებით, მაგრამ ამ საკითხის გადაწყვეტისათვის აუცილებელია შეიქმნას სახელმწიფო და საერთაშორისო ფინანსური საგარანტიო ფონდები, რომლებიც სადაზღვეო კომპანიებთან ერთად ჩაერთვებიან სასოფლო-სამეურნეო სეგმენტში საბანკო და არასაბანკო სტრუქტურების მიერ განხორციელებული ოპერაციების რისკების დაზღვევაში. ამ კონკრეტული ნაბიჯების გადადგმის გარეშე ეს საკითხი რთულად გადასაწყვეტია ადგილობრივი საფინანსო ინსტიტუტებისათვის, მათ შორის სალიზინგო კომპანიებისათვისაც.

მნიშვნელოვან საკითხს წარმოადგენს სალიზინგო ოპერაციებში სადაზღვევო სტრუქტურების მუშაობა, ვინაიდან სალიზინგო ხელშეკრულების გაფორმება სადაზღვევო პოლისის არსებობის გარეშე პრაქტიკულად არ ხორციელდება. ეს ფაქტი თავის მხრივ ხელს უწყობს სადაზღვევო ბიზნესის გააქტიურებას.

იმისთვის, რომ ლიზინგის სპეციფიკა და მისი გამოყენების შესაძლებლობები მეწარმეებისათვის და საზოგადოებისათვის უფრო გასაგები გახდეს, საჭიროა მოეწყოს სპეციალიზირებული სემინარები და ტრენინგ პროგრამები არა მარტო თბილისში, არამედ საქართველოს სხვადასხვა რეგიონებში, სადაც მცირე ბიზნესს უაღრესად დიდი სირთულეები აქვს საკრედიტო პროდუქტის მიღებასთან დაკავშირებით. მეორეს მხრივ გასათვალისწინებელია რეგიონალური სპეციფიკა საქართველოს ეკონომიკური განვითარების დაგეგმვისას. მთიან რეგიონებში, სადაც ინდუსტრიული საწარმოები თითქმის არ არის განვითარებული, სალიზინგო ოპერაციების ინიცირება სასოფლო-სამეურნეო ბიზნესის სეგმენტში უნდა მოხდეს.

მნიშვნელოვანია სახელმწიფო სალიზინგო კომპანიების დაარსება. რუსეთში ასეთი სტრუქტურები ფუნქციონირებენ. ძირითადად ისინი

მუშაობენ ფერმერულ მეურნეობასთან, მათთვის სასოფლო სამეურნეო ტექნიკის სალიზინგო ოპერაციების საშუალებით გადაცემაზე. სასურველია, ასეთივე ტიპის სალიზინგო კომპანიების დაარსება საქართველოს რეგიონებშიც. სწორი მენეჯმენტისა და რისკების მართვის შემთხვევაში სახელმწიფო სალიზინგო კომპანიებს შეუძლიათ საკმაოდ კარგი ეფექტი მოახდინონ სოფლის მეურნეობის განვითარების თვალსაზრისით.

დღეს-დღეობით საქართველოში პრაქტიკულად შეუძლებელია ახლადჩამოყალიბებული დამწყები კომპანიებისათვის საკრედიტო მომსახურების მიღება საბანკო სექტორიდან, ვინაიდან არ არსებობს მათი რისკების დაცვისა და დაზღვევის მექანიზმები. თუ ამ ფუნქციას ნაწილობრივ სახელმწიფო სალიზინგო კომპანიები იკისრებდნენ, რეალური გახდებოდა მათთან ერთად პროექტების დაფინანსებაში საბანკო სექტორის ჩართვაც. უნდა ჩამოყალიბდეს რისკების გადანაწილების სისტემა.

საერთაშორისო დონორ და საფინანსო ინსტიტუტებს უნდა მიეწოდოთ საერთაშორისო სტანდარტებით ჩამოყალიბებული ბიზნეს გეგმები, სადაც მოცემული იქნება სახელმწიფო მონაწილეობით დაარსებული სალიზინგო კომპანიების განვითარებისა და მათი სტრატეგიის პერსპექტიული აღწერილობა. ამავე დროს, საჭიროა არსებობდეს სახელმწიფო სალიზინგო კომპანიის დაფუძნების პირველი რეალური მაგალითი, სადაც ეს კომპანია დამოუკიდებლად იფუნქციონირებს. მისი წარმატების შემთხვევაში შესაძლოა საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებისაგან შეღავათიანი გრძელვადიანი კრედიტების მიღება. ქვეყნის ხელისუფლების მიერ შერჩეული ფინანსისტთა ისეთი კადრები, რომელთა პროფესიონალიზმი და მართვის გამოცდილება ეფექტური იქნება, რაც კერძო სექტორსაც მისცემს სახელმწიფო სალიზინგო კომპანიებში ინვესტირების საშუალებას.

ლიზინგის შესახებ კანონის მიღება ქართულ ბაზარზე საერთაშორისო სალიზინგო კომპანიების შემოსვლას შეუწყობს ხელს.

2011 წლის თებერვალში ფინანსთა სამინისტრომ ქვეყანაში ლიზინგის განვითარების ახალი კონცეფცია შეიმუშავა, რომელმაც ქვეყნის ეკონომიკას, განსაკუთრებით კი სოფლის მეურნეობას, სწრაფი განვითარების შესაძლებლობა უნდა მისცეს.

უდავოდ, სალიზინგო ბიზნესის განვითარება სახელმწიფოს ეკონომიკის პრიორიტეტულ მიმართულებად უნდა იქნეს არჩეული, ვინაიდან ამ ბიზნესის განვითარებაზეა დამოკიდებული მცირე და საშუალო ბიზნესის გააქტიურება, რაც თავის მხრივ ხელს შეუწყობს საზოგადოების სოციალური მდგომარეობის გაუმჯობესებას.

ფერმერთა მხარდაჭერის პროგრამები

საქართველოს სოფლის მეურნეობა განიცდის ინვესტიციურ შიმშილს, რაც განპირობებულია მოცემული სექტორის შედარებით დაბალი საინვესტიციო მიმზიდველობით (დაბალი რენტაბელობა, მაღალი რისკი, მოსახლეობის სასტარტო კაპიტალის სიმწირე, სათანადო ბაზრის უქონლობა და სხვ). შედეგად, სოფლის მეურნეობის წილი ქვეყნის საინვესტიციო რესურსების მთლიან მოცულობაში წლების განმავლობაში არ აღემატება 1 %-ს.

სოფლის მეურნეობის განვითარების მძლავრი ფინანსური ბაზის ჩამოყალიბება შეუძლებელია სახელმწიფო მხარდაჭერის გარეშე. აუცილებელია, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სისტემის ფარგლებში სპეციალური ინსტიტუციის – ფერმერთა მხარდამჭერი ორგანოს შექმნა. მის მიზანს უნდა შეადგენდეს სოფლად მეწარმეთა ხელშეწყობა და დაკრედიტება.

ფერმერთა მხარდამჭერი ორგანო (პირობითად – ადმინისტრაცია) განიხილავს საკითხებს სესხების ან მათზე გარანტიების გაცემის შესახებ

მხოლოდ იმ ბიზნესის მიმართ, რომელიც განხორციელდება სასოფლო-სამეურნეო რეგიონებში (სოფლისა და დაბის სტატუსი დადგენილია საქართველოს ორგანული კანონით „ადგილობრივი თვითმმართველობის შესახებ“).

ადმინისტრაცია გასცემს სესხებს, რომელთა გამოყენება შესაძლებელია სხვადასხვა მიზნით. აგრეთვე, იგი მონაწილეობას მიიღებს საბინაო მშენებლობისა და საზოგადოებრივი დანიშნულების ობიექტების მშენებლობის დაკრედიტებაში. ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაცია გასწევს ორი ძირითადი სახეობის საკრედიტო მომსახურებას: სასოფლო-სამეურნეო სესხები და სესხები სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე; სესხები ბიზნესსა და მრეწველობაზე [27].

სასოფლო-სამეურნეო სესხების პროგრამები - მათი დანიშნულებაა ფინანსური დახმარება აღმოუჩინოს საოჯახო მეურნეობებს ან კოოპერატივებს. ეს სესხებია:

- კრედიტები ფერმების შესაძენად;
- კრედიტები ფერმერული მეურნეობის წარმართვისათვის;
- კრედიტები შეზღუდული რესურსების მქონე ფერმერებს;
- სპეციალიზირებული სესხები, მაგალითად, აკვაკულტურის განვითარებისათვის;
- სესხები საგანგებო ეკონომიკურ მდგომარეობასთან დაკავშირებით;
- სესხები სტიქიურ მოვლენებთან დაკავშირებით;
- კრედიტები მიწებისა და წყლების რეკულტივაციაზე.

აღნიშნული სესხების ვადები და პირობები განსხვავებულია, თუმცა, ჩვეულებრივ, მათი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ ადმინისტრაცია გასცემს გარანტიებს (თავდებობებს) ადგილობრივი საკრედიტო

ინსტიტუტების მიერ გამოყოფილ სესხებზე. ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაცია გამოდის გარანტად ამ სესხების 90 %- ის ფარგლებში. ეს სესხები გამოყენებულ უნდა იქნას სასოფლო-სამეურნეო წარმოებასთან უშუალოდ დაკავშირებული ბიზნესის წარმოებისათვის.

სესხები ბიზნესსა და მრეწველობაზე - ფერმერების მხარდამჭერმა ადმინისტრაციამ აქტიურად უნდა შეასრულოს გარანტის როლი კრედიტებზე, რომლებიც გაიცემა კომერციული ბანკების მიერ სამრეწველო საქმიანობის განვითარებისა და გაფართოების მიზნით ნაკლებადდასახლებულ, მაღალმთიან და დეპრესიულ მუნიციპალიტეტებში.

სესხის მაძიებელმა უნდა გაითვალისწინოს სესხის გამოყენების თანმხლები რიგი შეზღუდვები. ეს სესხები არ შეიძლება წარიმართოს ქვემოთჩამოთვლილი ნებისმიერი მიზნით:

- შენატანებისათვის თანამფლობელთა კაპიტალში;
- სასოფლო-სამეურნეო წარმოებასთან დაკავშირებული პროექტების რეალიზაციაზე;
- საკუთრების უფლებების გადასაცემად სხვა ბიზნესისათვის, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც ეს გადაცემა განპირობებულია საწარმოს სიცოცხლისუნარიანობისა და სამუშაო ადგილების შენარჩუნების ინტერესებით;
- საიჯარო გადასახდელების გარანტირებისათვის;
- სატელევიზიო ანძების დადგმის ან მომსახურების დაფინანსებისათვის;
- იმ სესხების გარანტირებისათვის, რომლებიც გაცემულია სხვა სახელმწიფო ორგანოების მიერ (მაგალითად, მცირე ბიზნესის ხელშემწყობი ფედერალური ორგანო);
- ისეთი პროექტების განხორციელებაზე, რომელთა ღირებულება აღემატება 1 მლნ ლარს ან დასაქმებულთა რაოდენობა 50 კაცს, იქ

სადაც ამგვარი პროექტები გამოიწვევენ დასაქმების სტრუქტურის ცვლილებას და მნიშვნელოვან ზეგავლენას მოახდენენ შრომით რესურსებზე ან არსებულ ბაზრებზე ჩამოყალიბებულ მოთხოვნაზე.

გარანტიები სესხებზე გაიცემა ბიზნესის შემდეგ სახეობებზე:

- შენობებისა და მიწის შეძენა;
- შენობის აღდგენა ან ახლის მშენებლობა;
- მანქანებისა და მოწყობილობების შეძენა;
- საბრუნავი კაპიტალის შეძენა მარაგების შესაქმნელად და ფულად ნაკადებზე მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად.

სესხის ვადები განსხვავებული უნდა იყოს მისი სახეების მიხედვით. საქართველოს სინამდვილეში, სოფლის მეურნეობის განვითარების გადაუდებელი საჭიროებებიდან გამომდინარე, რეკომენდებულია შემდეგი ვადები: უძრავ ქონებაზე – 20-25 წელი; მანქანებსა და მოწყობილობებზე – 12-15 წელი; საბრუნავ კაპიტალზე – 5-7 წელი. სესხის ვადები, ჩვეულებრივ, შეთანხმებულ უნდა იქნას გაცემული საშუალებების გამოყენების ხასიათთან.

ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაციის სესხები მიზანშეწონილია გაცემულ იქნას იმ პირობით, რომ ბიზნესის საკუთარი კაპიტალი უნდა შეადგენდეს პროექტის საერთო ღირებულების არანაკლებ 10 %-ს. საკუთარი კაპიტალის წილმა ახალ საწარმოში ანუ დამწყებ კორპორაციაში შესაძლებელია შეადგინოს 25 %.

სესხის მაძიებლის განცხადების განხილვის დროს მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს მისი საიმედოობა და უზრუნველყოფის დონე. სესხის საპროცენტო განაკვეთი უნდა განისაზღვროს ადგილობრივი საკრედიტო დაწესებულებებისა და ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაციის მიერ. ჩვეულებრივ, იგი უნდა აღემატებოდეს სახაზინო

ობლიგაციების განაკვეთს დაფარვის ანალოგიური ვადებით. განაკვეთი შეიძლება იყოს ფიქსირებული ან ცვლადი, კომერციული სესხის გამცემის მონაწილეობის ხასიათის შესაბამისად.

ფერმერების მხარდამჭერ ადმინისტრაციას შეუძლია მოითხოვოს განმცხადებელი მფლობელების ან პარტნიორების უპირობო პირადი გარანტიები. აგრეთვე, შესაძლებელია მოთხოვნილ იქნას სესხის მაძიებელთა სიცოცხლის დაზღვევა. იმ შემთხვევაში, როდესაც კრედიტის მოთხოვნილი თანხა აღემატება 1 მლნ ლარს, აუცილებელია ჩატარებულ იქნას კვლევა პროექტის განხორციელებადობის შესახებ.

სესხის გაცემა ბიზნესსა და მრეწველობაზე ფერმერების მხარდამჭერი ადმინისტრაციის პროგრამების ფარგლებში, არ გულისხმობს იმ პირობას, რომ ადმინისტრაციის მიერ გარანტად დადგომამდე, მაძიებელმა კომერციული ბანკიდან მიიღოს უარი დაკრედიტებაზე. საყურადღებოა, რომ ბევრ სასოფლო რეგიონში სესხის მიღების შესაძლებლობა ბიზნესისა და მრეწველობის განვითარებაზე გახდება მნიშვნელოვანი ფინანსური სტიმული ახალი სამუშაო ადგილების შექმნისა და კაპიტალის ინვესტირების მხრივ. თუმცა, გასათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ სესხის გაცემის მრავალი წინასწარი პირობის არსებობა ამ ფინანსურ წყაროს გახდის მიუწვდომელს მრავალი დამწყები მეწარმისათვის.

2.3. ინოვაციური მეწარმეობის განვითარების გზები და პერსპექტივები

ამჟამად საქართველოში ადგილი აქვს ინოვაციურ კრიზისს, რომელიც დაიწყო ჯერ-კიდევ გასული საუკუნის 80-იანი წლებში. კრიზისი გამოვლინდა შექმნილი და წარმოებაში დანერგილი ახალი ტექნიკის რაოდენობის შემცირებაში, რამაც სტიმული მისცა რიგი ნეგატიური ტენდენციების ჩამოყალიბებას. მკვეთრად დაეცა სამრეწველო პროდუქციის, განსაკუთრებით

მზა ნაწარმის კონკურენტუნარიანობა. ღია ეკონომიკის პირობებში სამრეწველო პროდუქციამ აქტიურად იწყო გამოდევნა არამართო საგარეო, არამედ შიდა ბაზრიდანაც. პრაქტიკულად შეწყდა მანქანების, მოწყობილობებისა და სატრანსპორტო საშუალებების ექსპორტი. მზა პროდუქციის შიდა ბაზარი დაიპყრეს საზღვარგარეთულმა მონოპოლიებმა, ხოლო, რაც შეეხება საყოფაცხოვრებო ტექნიკას, სამამულო წარმოება ფაქტობრივად მთლიანადაა განდევნილი ბაზრიდან. ეს ნიშნავს ეკონომიკის მაღალტექნოლოგიური სექტორის შებოჭვას. მან დაკარგა უნარი განახორციელოს არათუ გაფართოებული, არამედ მარტივი კვლავწარმოება, ტექნიკური რეკონსტრუქცია და საწარმოო აპარატის განახლება საკუთარ ტექნოლოგიურ ბაზაზე, სამომხმარებლო ბაზრის გაჯერება სამამულო წარმოების საქონლით [28].

რამ გამოიწვია ინოვაციური კრიზისი? შეგვიძლია გამოვყოთ რამოდენიმე ობიექტური და სუბიექტური მიზეზი:

1. საქართველოს ეკონომიკაში, ჭარბობდა და დღესაც ჭარბობს მორალურად და ფიზიკურად მოძველებული ტექნოლოგიები, რომლებიც უნდა შეიცვალოს, რადგან ვერ პასუხობენ კვლავწარმოების თანამედროვე მოთხოვნებს. მსოფლიოში მიმდინარე თვისებრივად ახალ ტექნოლოგიურ სისტემებზე გადასვლის ფონზე, საქართველოში პირიქით, ადგილი აქვს გასული საუკუნის 90-იან წლებში არსებული ტექნოლოგიური დონის დაქვეითებას;

2. ტრადიციული საწარმოო-ტექნოლოგიური კავშირების მოშლამ, ბაზრის მასშტაბების შემცირებამ, წარმოებისა და ინვესტიციების მკვეთრმა დაცემამ, ინფლაციის მაღალმა ტემპებმა და სხვ. ფაქტორებმა განაპირობა ინოვაციური შესაძლებლობების შეზღუდვა;

3. სახელმწიფო ინოვაციური პოლიტიკის არარსებობა. სათანადო მხარდაჭერით არ სარგებლობენ ახალი ტექნიკის შემმუშავებელი და

ამთვისებული საწარმოები. კერძო სექტორის რესურსები არ მიიმართება ინვესტიციებსა და ინოვაციებზე საგადასახადო სისტემის მოუქნელობისა და სხვ. ნაკლებშორსმჭვრეტელი ღონისძიებების გამო;

4. საზღვარგარეთული მონოპოლიები და ტრანსნაციონალური კორპორაციები გაბატონებულნი არიან სამრეწველო საქონლისა და მნიშვნელოვანწილად სურსათის ბაზარზე, რაც ქვეყნის ეკონომიკას ხდის მათზე დამოკიდებულს, გადააქცევს მზა პროდუქციის გასაღებისა და იაფი ნედლეულის ბაზრად;

5. იმყოფება რა ეკონომიკური კრიზისის ზღვარზე, საბიუჯეტო დეფიციტისა და მზარდი შიდა და საგარეო ვალის პირობებში, სახელმწიფო ძალაუფლებურად ემიჯნება პერსპექტიულ ინვესტიციურ-ინოვაციურ პრობლემებს, რომელთა გადაწყვეტაზეც არის დამოკიდებული ქვეყნის მომავალი;

6. სამეურნეო ხელმძღვანელი კადრები მოუმზადებელია იმისათვის, რომ ეფექტინად განახორციელონ საქმიანობა ინოვაციურ-ინვესტიციურ ბაზარზე. პრაქტიკულად არ წარმოებს მოცემული სფეროს მენეჯერთა მომზადება, რომლის გარეშეც შეუძლებელია წარმატების მიღწევა ბაზრის ამ ურთულეს სეგმენტზე.

ზემაღნიშნულის მიუხედავად, შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოში შეინიშნება გარკვეული წანამძღვრები ინოვაციური მცირე მეწარმეობის განვითარებისათვის. ეკონომიკის გამოცოცხლება (მაგრამ ინვესტიციური აქტივობა ნაკლებად ფიქსირდება), ინფლაციის მინიმუმამდე შემცირება, სამეწარმეო და საბანკო წრეების მიერ მასშტაბურად გაცნობიერება იმისა, რომ ინოვაციებისა და ინოვაციებისადმი მხარდამჭერი პოლიტიკის გარეშე შეუძლებელია გადარჩენა და წარმატების მიღწევა კონკურენტულ ბრძოლაში. ამას უკავშირდება პირველი მცდელობები ინოვაციური საქმიანობის გააქტიურების მიმართულებით, რათა დაფუძნდეს ტექნოლოგიური

ინკუბატორები, ინოვაციური ცენტრები, ვენჩურული ფონდები, ჩამოყალიბდეს ინოვაციური ინფრასტრუქტურა.

ინოვაციები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში.

ჯერ ერთი, ინოვაციების მეშვეობით ხორციელდება შრომითი საქმიანობის ინტელექტუალიზაცია, მისი მეცნიერებატევადობის ამაღლება;

მეორე, ინოვაციების მეშვეობით ფართოვდება წარმოებული საქონლისა და მომსახურების არეალი, უმჯობესდება მათი ხარისხი, რაც ხელს უწყობს ინდივიდთა და საზოგადოების მოთხოვნილებების ზრდას და მათ დაკმაყოფილებას (მოთხოვნილებების ამაღლებისა და დიფერენციაციის კანონი);

მესამე, ინოვაციები საშუალებას იძლევა წარმოებაში მოზიდულ იქნას ახალი მწარმოებლური ძალები, წარმოებულ იქნას საქონელი და მომსახურება შრომის, მასალების, ენერგიის ნაკლები დანახარჯებით (შრომის ეკონომიის კანონი);

მეოთხე, ინოვაციათა კონცენტრაცია ამა თუ იმ სფეროში ხელს უწყობს კვლავწარმოების სტრუქტურის შესაბამისობაში მოყვანას შეცვლილი მოთხოვნილებების სტრუქტურასთან და გარემოს სტრუქტურასთან (პროპორციული განვითარების კანონი);

მეხუთე, ინოვაციები ასტიმულირებენ სამეწარმეო საქმიანობას, განსაკუთრებით მცირე ბიზნესის სფეროში, უზიდავენ მას ახალი საქონლისა და ტექნოლოგიების ძიებისა და ათვისებისაკენ, რათა გაუძღონ და გაიმარჯვონ კონკურენტულ ბრძოლაში, დაიკავონ ახალი საბაზრო სეგმენტები.

რეფორმის განვლილმა წლებმა გვიჩვენა, რომ ჩვენი ქვეყანა ფლობს მნიშვნელოვან რესურსს - სამეწარმეო პოტენციალს. ამრიგად, ამოცანა მდგომარეობს იმაში, რომ ჩავრთოთ ეს რესურსი ქვეყნის ეკონომიკურ და ტექნოლოგიურ აღორძინებაში. ამასთან დაკავშირებით, განსაკუთრებულ

მნიშვნელობას იძენს, მეწარმეობის განვითარება ინოვაციურ სფეროში, რამდენადაც ამ სფეროში ფუნდამენტური და გამოყენებითი კვლევების ბაზაზე ხორციელდება სამეცნიერო-ტექნიკური პროდუქტის გარდაქმნა მაღალი სამომხმარებლო თვისებების მქონე საქონლად.

იმ პირობებში, როდესაც წარმოების დაცემამ მკვეთრად შეამცირა მსხვილ საწარმოთა მოთხოვნა მაღალ ტექნოლოგიებზე, იზრდება მცირე და საშუალო საწარმოთა როლი, რომლებიც გამოირჩევიან მაღალი მობილურობითა და უნარით - მოკლე დროში და ნაკლები დანახარჯებით გამოუშვან მეცნიერებატევადი პროდუქცია. არათანაბარზომადია, აგრეთვე, მსხვილ და მცირე საწარმოთა რისკები ახალი ტექნოლოგიების ათვისების დროს.

ნებისმიერ ეკონომიკურ სისტემაში მეწარმეები ასრულებენ ნოვატორების როლს. ისინი სისტემას ანიჭებენ დინამიზმს და ახალ თვისებებს. ამრიგად, მეწარმეობისათვის ინოვაციურობა იმთავითვეა დამახასიათებელი, წარმოადგენს მის განუყოფელ ნიშანს. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მეწარმეობა იძენს „სოციალური მოვლენის“ ნიშნებს და განიხილება, როგორც ეკონომიკური ზრდის მნიშვნელოვანი ფაქტორი. არსებითად იგი წარმოადგენს ეკონომიკური განვითარების მცირედანახარჯიან სტრატეგიას.

სწორედ, მეწარმეობა წარმოადგენს საზოგადოებრივი წარმოების გადამწყვეტ ფაქტორს მიწასთან, შრომასა და კაპიტალთან ერთად. ტალანტის მქონე მეწარმეები გვევლინებიან ნებისმერი ქვეყნის შეუფასებელ რესურსად, საზოგადოების განვითარების ინოვაციურ პოტენციალად. ინოვაციური მცირე მეწარმეობა - ეს არის სამეცნიერო-ტექნიკური და ინოვაციური საქმიანობის ნაწილი, რომელიც სარგებლობს სახელმწიფო მხარდაჭერით. იგი მსხვილი ორგანიზაციების საქმიანობისაგან განსხვავებით ატარებს უფრო თავისუფალ ხასიათს და თვით მეწარმეთა ინიციატივაზეა დაფუძნებული. იგი

ორიენტირებულია შედარებით კერძო და ლოკალური ამოცანების გადაწყვეტაზე, მეცნიერების სახელმწიფო სექტორთან ურთიერთკავშირში.

საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამამ ტექნოლოგიური უზრუნველყოფის სფეროში უნდა მოიცვას:

- წინადადებები გადამამუშავებელი მრეწველობის პრიორიტეტულ დარგთა მიხედვით დასანერგი მოწყობილობებისა და დანადგარების სიმძლავრის, ტიპის, ღირებულების და სხვა ტექნიკურ-ეკონომიკური მახასიათებლების შესახებ;
- თანამედროვე ტექნიკისა და ტექნოლოგიების მიღების წყაროები და საშუალებები;
- ტექნოლოგიის შეძენის ფორმები, როგორიცაა: ლიცენზიები და "ნოუ-ჰაუ", საწარმოო კოოპერაცია, ერთობლივი მეწარმეობა და სხვა.
- ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების შემოტანისა და მიწოდების ინსტიტუციონალური სტრუქტურის ჩამოყალიბება. კერძოდ, ტექნიკური და ტექნოლოგიური ცენტრების, ტექნო-პარკების, სალიზინგო კომპანიების და სხვა. მათი შექმნის, ფუნქციონირების დასაბუთება;
- სწავლება და კონსულტაციები ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების სფეროში;
- წახალისებისა და შეღავათების ღონისძიებათა სისტემა იმ მეწარმეთა მიმართ, რომლებიც ორიენტირებულნი არიან მოწინავე ტექნოლოგიების იმპორტსა და დანერგვაზე.

ეკონომიკის დინამიური ზრდისთვის, სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია წარმოების ტრადიციული ფაქტორების კვალდაკვალ, ინოვაციებზე და ახალი ტექნოლოგიების დანერგვაზე ორიენტირებული ეკონომიკური ინიციატივების წახალისება და ამისათვის ქვეყნის შედარებითი უპირატესობების ოპტიმალური გამოყენება. ეს თავის მხრივ, გულისხმობს როგორც ცენტრალური ხელისუფლების, ისე სუბსიდიარობის პრინციპებზე

დაფუძნებული ადგილობრივი და რეგიონული ხელისუფლებების სათანადო პოლიტიკას, შესაბამისად გაწერილი სტრატეგიის თანმიმდევრულ და კოორდინირებულ განხორციელებას. აღნიშნული ამოცანების განხორციელების საშუალებად განიხილება ქვეყანაში **რეგიონული საინოვაციო სისტემის (რსს)** და მისი შემადგენელი კომპონენტების შემდგომი განვითარება [29].

რეგიონული საინოვაციო სისტემა (რსს) რეგიონული განვითარების ახალი მოდელია, რომელიც შესაძლოა იქცეს ქვეყნის დაბალანსებული და დაჩქარებული ეკონომიკური განვითარების ახალ ინსტრუმენტად. განასხვავებენ ეროვნულ, რეგიონულ და გლობალურ საინოვაციო სისტემებს. არსებითად, რეგიონული საინოვაციო სისტემა წარმოადგენს-რეგიონის შედარებითი უპირატესობების ნიშნით, სამეწარმეო სუბიექტებისა და სხვადასხვა ინსტიტუციების შეჯგუფების და თანამშრომლობის მოდელს, რომლის უმთავრესი მიზანია მოცემულ რეგიონში არსებული ფიზიკური და სოციალური ინფრასტრუქტურის, ბუნებრივი და სხვა მატერიალური რესურსების ეფექტური გამოყენება-განვითარება და ამის საფუძველზე, ინოვაციებისა და მეწარმეობის სტიმულირება რეგიონის ეკონომიკური პოტენციალის და კონკურენტუნარიანობის ზრდისთვის [30].

საინოვაციო სისტემის, ცოდნის ეკონომიკისა და მდგრადი ინდუსტრიული განვითარების აუცილებელ კომპონენტს წარმოადგენს ახალი ტექნოლოგიები. ტექნოლოგიების ტრანსფერი, ანუ ბაზრისთვის ტექნოლოგიების მიწოდება, წარმოადგენს კომუნიკაციის სპეციფიკურ ფორმას, რომელიც ხშირად არის ინტერაქტიული ხასიათის და მოიცავს უკუკავშირის სხვადასხვა ფორმებს, რომლებიც აკავშირებს მიმწოდებლებსა და მიმღებებს. იგი არსებითად მოიცავს ინოვაციური დიფუზიის და ტექნიკური განათლების ყველა ფორმას. უმეტეს შემთხვევებში, ეს არის საბაზრო პროცესი, როდესაც ტექნოლოგიებს ყიდულობენ და ყიდიან, რაც თავის მხრივ ნიშნავს იმას, რომ როცა ახალი ტექნოლოგია შემოდის ბაზარზე, ის გულისხმობს შესაბამისი ნოუ-

ჰაუს ათვისებას და დანერგვას ეკონომიკურ პრაქტიკაში. ამგვარი ტრანსფერები, როგორც წესი, ხორციელდება ერთი მხრივ, მეცნიერებასა და კვლევის სექტორს შორის და მეორე მხრივ, სამეწარმეო (ბიზნეს) სექტორს შორის. გარდა ამისა, ტექნოლოგიების ტრანსფერი შეიძლება განვიხილოთ სხვადასხვა კრილში, მათ შორის: საერთაშორისო (იმპორტი/ექსპორტი), რეგიონთაშორისი, ფირმებს შორის (პერსონალისა და ინფორმაციის გაცვლა და სპეციფიკური ხასიათის ცოდნის გადაცემა მიმწოდებლებისა და მომხმარებლებისთვის), სათავო ოფისსა და ფილიალს შორის, საკუთრივ ფირმის შიგნით.

ბოლო წლების განმავლობაში ბიზნესში ჩადებული კვლევისა და განვითარების დანახარჯები ინოვაციის ყველაზე მნიშვნელოვან ინდიკატორად გვევლინება. ქვეყნები განსხვავდებიან კერძო სექტორში კვლევისა და განვითარების დანახარჯების მიხედვით, მაგრამ უმეტეს ქვეყნებში, ბიზნეს-სექტორში ჩადებულმა კვლევამ და განვითარებამ სახელმწიფოს მხრიდან სოლიდური მხარდაჭერა მიიღო მასტიმულირებელი ზომებისა და გადასახადების შემცირების სახით. დროთა განმავლობაში იცვლებოდა სახელმწიფოს ჩარევის ფორმები, რაც გამოიხატა პირდაპირი მონაწილეობიდან არაპირდაპირ მონაწილეობაზე გადასვლაში თავის მხრივ, ეს გულისხმობს კომერციაზე ორიენტირებული კვლევების ხელშეწყობას საჯარო-კერძო სექტორების შეხიდება-მონაწილეობის გზით და ასევე, სუბსიდიებითა და საგადასახადო სტიმულებით უზრუნველყოფით [30].

ინოვაციური პოლიტიკის ძირითადი ყურადღება გამახვილებულია ნოვატორობის უნარსა და წარმოების ისეთ ფაქტორებზე, როგორიც არის ინვესტიცია კვლევისა და განვითარებაში, სამეცნიერო დაწესებულებები, პიროვნული რესურსები და სოციალური კაპიტალი.

უკანასკნელი ათწლეულების და განსაკუთრებით, ბოლო წლების საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკის შესწავლა ცხადყოფს, რომ მოწინავე

ეკონომიკის მქონე პრაქტიკულად ყველა სახელმწიფო ხელს უწყობდა ეროვნული კონკურენტულობის ზრდაზე ორიენტირებული რეგიონული საინოვაციო სისტემის განვითარებას და კლასტერების ჩამოყალიბების პოლიტიკას - როგორც მის საშუალებას.

საქართველოში რეგიონული საინოვაციო სტრატეგიის მიზანს წარმოადგენს რეგიონული საინოვაციო სისტემის თანმიმდევრული განვითარების, რეგიონების შედარებითი უპირატესობების ეფექტიანი გამოყენებისა და სისტემური თანამშრომლობის საფუძველზე ქვეყნის რეგიონების კონკურენტუნარიანობისა და დაჩქარებული ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობა.

ყოველმომცველი ტექნოლოგიური პროგრესი ზრდის ქვეყნებს შორის კონკურენციას, მის მასშტაბებსა და სიჩქარეს, რომელშიც წამყვან როლს თამაშობს კონკურენტული ცოდნა და ინოვაციების შექმნის შესაძლებლობა. მზარდი გლობალური კონკურენციის პირობებში სულ უფრო ცხადი ხდება, რომ საქართველოს ეკონომიკური განვითარებისა და უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად აუცილებელია ცოდნის ეკონომიკაზე, ინოვაციებსა და ახალ ტექნოლოგიებზე ორიენტირებული პოლიტიკის შემუშავება [30].

ასეთმა მიდგომამ შესაძლებლობა უნდა მისცეს ქვეყანას, გამოიყენოს საკუთარი შედარებითი უპირატესობები, განავითაროს პრიორიტეტული დარგები და ხელი შეუწყოს სამეწარმეო საქმიანობის განვითარებას. ვინაიდან ინოვაციები და ახალი ტექნოლოგიები ამცირებენ ტრანზაქციის ხარჯებს და მათებზე დამატებით ღირებულებას პროდუქტსა და მომსახურებას, ისინი განიხილება, როგორც უმნიშვნელოვანესი ინსტრუმენტები საერთო ეროვნული წარმატების მისაღწევად. შესაბამისად, უმნიშვნელოვანეს ფაქტორებად ყალიბდება ისეთი შედარებითი უპირატესობები, როგორებიცაა სამეცნიერო-კვლევითი ინფრასტრუქტურა, მაღალი კვალიფიკაციის სამუშაო ძალა და

საინოვაციო სისტემის განვითარება, საპირწონედ ისეთი (აქამდე წამყვანად მიჩნეული) ფაქტორებისა, როგორებიცაა მდიდარი ბუნებრივი რესურსები.

სახელმწიფო საინოვაციო სტრატეგიამ უნდა განსაზღვროს აღნიშნულ სფეროში სახელმწიფოს პოლიტიკა, პოლიტიკის განმახორციელებელი სახელმწიფო სტრუქტურები და, მათ შორის, კოორდინაციის მექანიზმები, საინოვაციო სისტემის ელემენტები და შესაბამისი ინსტიტუტები. საინოვაციო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები უნდა იყოს:

ა) რეგიონული საინოვაციო სისტემის (რსს), როგორც რეგიონის ეკონომიკური განვითარების ახალი მოდელის დანერგვა;

ბ) იმ საჯარო და კერძო ინიციატივების მომზადება, დაკავშირება და წახალისება, რომლებიც ხელს შეუწყობს საინოვაციო პროცესსა და მეწარმეობას და წარმოქმნის კონკურენტუნარიან პროდუქტებსა და მომსახურებას საქართველოს რეგიონებში;

გ) იმ ინსტიტუციებისა და მომსახურების ცენტრების ქსელის შექმნა/წახალისება, რომლებიც მხარს დაუჭერს და დააკავშირებს საჯარო, კერძო და აკადემიურ სექტორებს ტექნოლოგიური ინოვაციების, ნოვატორული ცოდნის გენერირებისა და მათი კომერციალიზაციის პროცესში;

დ) კვლევა-განვითარების ერთიანი ეროვნული პოლიტიკის შემუშავება-განხორციელება; კვლევა-განვითარების ინფრასტრუქტურის დაფინანსების გაზრდა;

ე) სამეწარმეო სუბიექტების და კვლევა-განვითარების ინსტიტუციების სივრცითი კონცენტრაციის წახალისება ქვეყნის რეგიონებში (ე.წ. “კლასტერული” განვითარება რეგიონის შედარებით უპირატესობებზე დაყრდნობით);

ვ) ცოდნის შემომტანი ინსტიტუტების (უნივერსიტეტები, ტრენინგცენტრები, ორგანიზაციები და ა.შ.) მხარდაჭერა და თანამშრომლობის ქსელური პრინციპის დანერგვა;

ზ) რეგიონული კვლევა-განვითარების ინფრასტრუქტურის (კვლევითი ინსტიტუტები და სხვ.), ასევე სხვა ორგანიზაციების მხარდაჭერა, რომლებიც ამცირებენ სხვაობას მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის (ტექნოლოგიების ბროკერები, სარისკო კაპიტალის ფირმები);

თ) საინოვაციო სისტემის ელემენტების თანამშრომლობისა და კოორდინაციის უზრუნველყოფა განსაკუთრებული ქსელური პროცესების საშუალებით, რომელიც დაეყრდნობა გეოგრაფიული სიახლოვის უპირატესობას.

საჭიროა, ინოვაციების წახალისება სახელმწიფო შესყიდვებითა და საჯარო და კერძო სექტორებს შორის ტექნოლოგიების ტრანსფერის ინსტრუმენტების შექმნით. კერძოდ, უნდა განხორციელდეს იმ ღონისძიებების დაგეგმვა და რეალიზაცია, რომლებიც ხელს შეუწყობს ტექნოლოგიურ ტრანსფერს საჯარო კვლევით ინსტიტუტებსა და კერძო სექტორს, სამეწარმეო სუბიექტებს შორის; უნდა გაიზარდოს კვლევებში ინვესტირებული საჯარო რესურსების მოცულობა და მათი პროდუქტიულობა. ასევე უნდა მოხდეს ინოვაციების ცოდნის ნაკადის შეფასება და ბიზნესსექტორისა და საგანმანათლებლო სექტორის თანამშრომლობის სტიმულირება [31].

აუცილებელია სამეცნიერო საქმიანობის და სამეცნიერო ტექნიკური საინფორმაციო სისტემის განვითარებასთან დაკავშირებით თანამედროვე პოლიტიკის შემუშავება; სამეცნიერო პროდუქტის გავრცელების ხელშეწყობა; ქვეყანაში მიმდინარე კვლევა-განვითარების სამუშაოების, შემუშავებული ტექნოლოგიებისა და პერსპექტიული სამეცნიერო კვლევების სრულყოფილი აღრიცხვა და გავრცელება; შესაბამისი მონაცემთა ბაზის შექმნა.

რეგიონული საინოვაციო სისტემის კონსოლიდაციის ქმედითი ინსტრუმენტია რეგიონული საინოვაციო ცენტრების (რსც) ჩამოყალიბება, რომლებიც უზრუნველყოფენ:

ა) კვლევის შედეგების პრაქტიკული გამოყენების ხელშეწყობის მიზნით უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებს, კვლევით ცენტრებსა და მცირე და საშუალო მეწარმეებს შორის შუამავლობას;

ბ) ტექნოლოგიურ და საინოვაციო საჭიროებებსა და კვლევით შესაძლებლობებს შორის საბროკერო როლის შესრულებას;

გ) კვლევითი ლაბორატორიების საქმიანობის შესაბამისი მატერიალურ-ტექნიკური ბაზით აღჭურვის ხელშეწყობას;

დ) მეცნიერული და ტექნოლოგიური მიღწევების, პატენტების, პროტოტიპების, ნოუ-ჰაუს, ლიცენზიების შესახებ მონაცემთა ბაზის შექმნას;

ე) ქსელური კავშირების შექმნის მხარდაჭერას, ერთის მხრივ, მცირე და საშუალო ბიზნესსა და, მეორეს მხრივ, უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებსა და კვლევა-განვითარების ინსტიტუტებს შორის;

ვ) კოოპერაციული კავშირების შექმნის ხელშეწყობას მცირე და საშუალო ბიზნესსა და დიდ სამეწარმეო სუბიექტებს შორის საინოვაციო პროექტების განსახორციელებლად;

ზ) ადგილობრივ მცირე და საშუალო ბიზნესსა და უცხოელ ინვესტორებს შორის კავშირების დამყარების მხარდაჭერას;

თ) რეგიონში მოქმედი სამეწარმეო სუბიექტების ტექნოლოგიური შესაძლებლობების შეფასებას და მცირე და საშუალო ბიზნესის საჭიროებათა შესახებ ინფორმაციისა და ცოდნის გავრცელებას;

ი) ახალი ტექნოლოგიების კომერციალიზაციის შესაძლებლობათა შესწავლას;

კ) ერთობლივი კვლევებისა და საიმპლემენტაციო პროექტების წახალისებას სხვადასხვა სამეწარმეო სუბიექტების ჯგუფების მიერ;

ლ) კონსულტაციებისა და ტრენინგების ორგანიზებას ახალი ტექნოლოგიების სფეროში;

მ) პირდაპირი რეგიონთაშორისი თანამშრომლობის ინიცირებას
ინოვაციებისა და მეწარმეობის სფეროში.

თავი 3. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის რეგიონული პროგრამები

3.1. რეგიონული საინფორმაციო-საკონსულტაციო საქმიანობის განვითარება

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკისა და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოებს ემნელებათ მათთვის საჭირო ინფორმაციისა და რეკომენდაციების მიღება. მათ განსაკუთრებულ ტვირთად აწევთ სხვადასხვა სახის რეგლამენტაციები, რაც განაპირობებს მათ დაბალკონკურენტურობას მსხვილ საწარმოებთან შედარებით. როგორც მსოფლიო პრაქტიკა მოწმობს, ამ სფეროში მცირე და საშუალო საწარმოთა კონკურენტუნარიანობის ამაღლების ყველაზე ეფექტიანი საშუალებაა საინფორმაციო – საკონსულტაციო მხარდაჭერის სისტემის ჩამოყალიბება და განვითარება [32].

საინფორმაციო-საკონსულტაციო მხარდაჭერას დიდი მნიშვნელობა აქვს მეწარმეების მოსამზადებლად, რათა მათ შეიძინონ ახალი ინფორმაციისა და ინოვაციური საქმიანობის შედეგების გამოყენების ცოდნა და უნარი, შეითვისონ მეწარმეობის კულტურა და მმართველობის გამოცდილება, იყვნენ საქმის კურსში საქონლისა და მომსახურების ხარისხზე თანამედროვე ტექნიკური მოთხოვნების შესახებ.

მეწარმეთა მომზადების საქმეში დიდ როლს თამაშობს სათანადო ცოდნის მიღება ბიზნეს დაგეგმვის, მარკეტინგული საქმიანობის და მოქმედი სამართლებრივი ნორმების დაცვის საქმეში. ყოველივე ეს მნიშვნელოვნად აამაღლებს მათ სოლიდურობას ფინანსური რესურსების მისაღებად.

აღსანიშნავია, რომ საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურება უნდა იყოს ქმედითი და ღირებული საწარმოებისათვის, მისი ეფექტიანობიდან გამომდინარე შესაძლებელია გამართლებული იყოს

აგრეთვე მხარდაჭერა საკონსულტაციო სამსახურებისადმი მათი თვითდაფინანსების უზრუნველსაყოფად.

ზოგადად, საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურების ეფექტიანობაზე შეგვიძლია ვიმსჯელოთ ფაქტორული დამოკიდებულებით ახლად შექმნილ საწარმოთა რაოდენობის ზრდასა და მეწარმეობის ხელშემწყობ ორგანიზაციათა აქტივების ზრდასა ან შემცირებას შორის.

ევროპის ეკონომიკური კომისიის რეგიონში მოქმედებს ბიზნესის საინფორმაციო - საკონსულტაციო მხარდაჭერის 500-ზე მეტი ცენტრი და მეწარმეობის ხელშეწყობი დაწესებულება. მათგან 274 ევროპული საინფორმაციო ცენტრი შექმნილია გაეროს ევროპის კომისიის ხელშეწყობით. ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში ფუნქციონირებს 43 ევროპული საინფორმაციო ცენტრი. აშშ-ში ფედერალური უწყებებისა და შტატების მიერ შექმნილია მეწარმეობის ხელშემწყობი 1000-ზე მეტი დაწესებულება. ევროპაში მოქმედებს მეწარმეობისა და ინოვაციების 160-ზე მეტი ცენტრი, მათ შორის 1 ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში. ყველა ისინი გაერთიანებულნი არიან ევროპულ ბიზნეს-ქსელში, რომელიც შეიქმნა 1984 წელს ევროპის კომისიის ხელშეწყობით [33].

საწარმოთა საქმიანი მომსახურების ცნების ქვეშ გვესმის სხვადასხვა სახის საქმიანობის კომპლექსი, რომლის მეშვეობითაც შემუშავდება სტანდარტული მოდელები და კლიენტებს მიეწოდება ტრანსპარენტული მომსახურებანი.

გაეროს ევროპის ეკონომიკური კომისიის ზოგად პოლიტიკური დოკუმენტის თანახმად საქმიანი მომსახურება კლასიფიცირდება შემდეგნაირად:

1. კომპიუტერული და მომიჯნავე მომსახურება:
 - კონსულტირება ხელსაწყო საშუალებების ხაზით;

- კონსულტირება პროგრამული უზრუნველყოფის ხაზით;
 - მონაცემთა დამუშავება;
 - მონაცემთა ბაზებთან დაკავშირებული მომსახურება;
2. პროფესიონალური მომსახურება:
- იურიდიული საქმიანობა;
 - საბუღალტრო აღრიცხვა;
 - საგადასახადო კონსულტირება;
 - მმართველობითი კონსულტირება;
3. მარკეტინგული მომსახურება;
- ბაზრების გამოკვლევა;
 - სარეკლამო საქმიანობა;
4. ტექნიკური მომსახურებანი:
- არქიტექტურული საქმიანობა;
 - ინჟინერინგული საქმიანობა;
 - ტექნიკური გამოცდილება და ანალიზი;
5. საიჯარო და სალიზინგო მომსახურებანი;
- ტრანსპორტისა და სამშენებლო მოწყობილობის იჯარა;
 - საოფისე ტექნიკის, მ.შ. კომპიუტერების იჯარა;
6. კადრების შერჩევა და პერსონალის წარდგენა;
7. ფუნქციონალური მომსახურებანი:
- უსაფრთხოების უზრუნველყოფის კუთხით საქმიანობა;
 - სამრეწველო წმენდა;
8. სხვა მომსახურება:
- სამდივნო ხელშეწყობა;
 - მთარგმნელობითი საქმიანობა;
 - შეფუთვის საქმიანობა;
 - ბაზრობები და გამოფენები.

საერთაშორისო გამოცდილებებითა და რეკომენდაციებით მიჩნეულია, რომ მეწარმეობის ეფექტიანი მომსახურების სისტემა უნდა ჩამოყალიბდეს შემდეგი პრინციპების საფუძველზე:

მოთხოვნაზე ორიენტაცია და მომხმარებელთა მოთხოვნებისადმი ადაპტაცია. ფრიად მნიშვნელოვანია დიალოგი მცირე და საშუალო საწარმოებთან, რათა დავეხმაროთ მათ გამოავლინონ და შეაფასონ თავიანთი მოთხოვნილებანი. ეს ხელს შეუწყობს საწარმოთა კავშირების განმტკიცებას მომსახურების ადგილობრივ მომწოდებლებთან და სხვა ხელშემწყობ დაწესებულებებთან.

1) გაეროს კონფერენცია ვაჭრობისა და განვითარების ხაზით (ЮНКТАД);

2) ფოკუსირებული, სტრატეგიული და კოლექტიური მიდგომა - მომსახურების ზოგირთი სახეობა განსაკუთრებულ ეფექტიანობას აღწევს მაშინ, როდესაც ის მიეწოდება გეოგრაფიულად ერთმანეთთან ახლოს განლაგებულ მცირე საწარმოებს და ხელს უწყობს კავშირების დამყარებასა და განმტკიცებას თვით ამ მცირე საწარმოებს შორის;

3) ურთიერთშემავსებლობა - მომსახურება ფიზიკურად მაქსიმალურად უნდა იყოს მიახლოებული მცირე მეწარმეებთან. სახელმწიფო დაწესებულებებმა უნდა გამოიყენონ მხარდამჭერი ადგილობრივი სტრუქტურები. იქ, სადაც მეწარმეობისადმი მომსახურებას აქვს სტრატეგიული მნიშვნელობა, მაგრამ ჯერ კიდევ არ არის ადაპტირებული ადგილობრივ მოთხოვნილებებთან, ეფექტიანი ერთობლივი სტრუქტურის შექმნა სახელმწიფო და კერძო დაწესებულებების ბაზაზე. ისინი წარმოადგენენ კომპლექსურ ცენტრებს, სადაც მეწარმეებს შეეძლებათ მიიღონ მომსახურება ფართო სპექტრით.

4) საბაზრო და საქმიანი ხასიათი - დღეს სულ უფრო მეტი ყურადღება ეთმობა კერძო სექტორის მონაწილეობას მცირე და საშუალო

საწარმოთა მომსახურების სფეროში. კერძო სექტორს განეკუთვნებიან სავაჭრო-სამრეწველო ორგანიზაციები, სავაჭრო პალატები, მეწარმეთა ასოციაციები, სახელმწიფო-კერძო დაწესებულებები, კერძო კონსულტანტები და არასამთავრობო ორგანიზაციები.

5) უკუგება - მეწარმეობის განვითარებისადმი მომსახურება მვირადღირებულს წარმოადგენს. დანახარჯები შესაძლებელია რამდენადმე შემცირებულ იქნას მომსახურების მიწოდებით მსგავს საწარმოთა იმ ჯგუფებისადმი, რომელნიც მოქმედებენ ერთ და იმავე სექტორში ან ახლო მდებარეობენ ერთმანეთთან. უკუგების (გამოსყიდვის) მაღალი დონის მისაღწევად მცირე კომპანიებმა უნდა უზრუნველყონ რენტაბელობისა და მწარმოებლურობის ზრდა მიღებული მომსახურების ხარჯზე, რაც აამაღლებს მათ უნარს გადაიხადონ მეტი ფასი დამატებითი მომსახურების მისაღებად.

6) მომსახურებისა და კლიენტების ჯვარედინული სუბსიდირება - მომსახურების ისეთმა სახეობებმა როგორებიცაა: მარკეტინგი, ტექნოლოგია, საბუღალტრო აღრიცხვა და იურიდიული მომსახურება, დაამტკიცეს თავიანთი პოტენციური მომგებიანობა და ფინანსური სიცოცხლისუნარიანობა. სხვა მომსახურებანი, რომლებიც დაკავშირებულნი არიან ისეთ ასპექტებთან, როგორიცაა: ინფორმაციისადმი ხელმისაწვდომობა და პროფესიული მომზადება, არ არის ასეთივე მომგებიანი, რამდენადაც არსებობს მათი უსასყიდლოდ მიღების შესაძლებლობები, აგრეთვე, მოთხოვნილება მათზე ბოლომდე არ არის გაცნობიერებული. ეს ნიშნავს, რომ მომგებიანი მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლები შეიძლება წარიმართოს ნაკლებ რენტაბელური დამატებითი მომსახურების დასაფინანსებლად, რაც საბოლოო ჯამში სარგებელს მოუტანს მათ მიმღებ საწარმოებს ან მთლიანად ბაზარს.

7) მდგრადობა - იგი ნიშნავს მომსახურების სფეროში ისეთ მდგომარეობას, როდესაც მხარდაჭერის ეფექტიანობა შენარჩუნებულია და ვითარდება სხვა გარე ჩარევის გარეშე. ეს მიიღწევა ნორმატიული რეგულირებით, სახელმწიფო გრძელვადიანი ასიგნებებით ან კომერციული სიცოცხლისუნარიანობით. მომსახურების მდგრადობა მოითხოვს მონიტორინგს მოთხოვნასა და მიწოდებაზე, რათა უზრუნველყოფილ იქნას მომსახურების უწყვეტობა რეალური მოთხოვნის შესაბამისად.

8) კონტროლი, შეფასებისა და შედეგიანობის მაჩვენებლები - კონტროლმა უნდა მოიცვას გაწეული მომსახურების სარგებლიანობა და თავისდროულობა. იგი დაკავშირებული უნდა იყოს მომსახურების შედეგების გაზომვასა და შეფასებასთან საწარმოს მწარმოებლურობის, რენტაბელობის, ხარისხის, გაყიდვების მოცულობისა და დასაქმების ცვლილებების თვალსაზრისით.

მაკრო დონეზე მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების სერიოზული წინაღობები დაკავშირებულია შემდეგ ასპექტებთან:

- რეგიონებში საქონლისა და მომსახურების რეალური ბაზრების არსებობა;

- ბიზნესის განვითარების პირობები:

- ნორმატიულ-სამართლებრივი ბაზა, საბანკო სისტემა და კონტრაქტების შესრულების მექანიზმი;

- კარგად უნდა იცნობდნენ თავიანთი კლიენტების მომსახურების ფუნქციების გადაცემას შედარებით დაბალ დონეზე საწარმოებთან მაქსიმალური მიახლოებით;

- ხელმისაწვდომობა დაფინანსებაზე მისაღები პირობებით.

მიკრო დონეზე შესაძლებელია გამოიყოს ის ძირითადი მოთხოვნები, რომლებიც წაყენება მეწარმეობის ხელშემწყობ ინსტიტუტებს:

– საწარმოთა მომსახურე დაწესებულებების ჩამოყალიბებისა და დახმარების გაწევის ამოცანების შეთანაწყობა. პირველი ამოცანის გადაწყვეტა მოიცავს ათწლეულს, ხოლო მცირე და საშუალო საწარმოები საჭიროებენ დაუყოვნებელ დახმარებას;

– მომსახურების ორიენტირება უპირატესად წინადადების შესაძლებლობაზე მოთხოვნილების მოთხოვნის დონეზე შეფასების გაუთვალისწინებლად. ბიზნესის ხელშემწყობი ინსტიტუტები კარგად უნდა იცნობდნენ თავიანთი კლიენტების მოთხოვნილებას და ადაპტირებულნი უნდა იყვნენ მასთან;

– კოლექტიური მიდგომა: მისი სარგებლიანობა მდგომარეობს ცალკეული კლიენტის ინდივიდუალურად მომსახურებასთან შედარებით კლიენტთა მთლიანი ჯგუფის ერთდროული მომსახურებით მიღებულ ეფექტიანობაში;

– დანახარჯების შემცირება და მდგრადობა - მომსახურების მაღალი ღირებულება გვკარნახობს იმის აუცილებლობას, რომ განხორციელდეს ეკონომია ხარჯებში ჯგუფური მიდგომის საფუძველზე. თავის მხრივ მცირე საწარმოებისათვის დანახარჯები მცირდება მიღებული მომსახურების ხარჯზე გაზრდილი რენტაბელობით და შემდგომი გადახდისუნარიანობის ამაღლებით. გრძელვადიან ასპექტში თუ განვიხილავთ, დანახარჯების უკუგება წარმოადგენს საქმიანი მომსახურების მდგრადობის განმაპირობებელ ფაქტორს.

– ჯვარედინული სუბსიდირება გულისხმობს მომსახურების ანაზღაურების დიფერენცირებული შკალის გამოყენებას იმგვარად, რომ მაღალმომგებიანი მომსახურების სახეობათა ხარჯზე გადაიფაროს ნაკლებეფექტიანი ან არაეფექტიანი მომსახურებანი. ამასთან, განხორციელდება დიფერენცირებული მიდგომა „მდიდარი“ და „ღარიბი“ კლიენტების მიმართ.

– კონტროლი და შეფასება აუცილებელია მხარდამჭერი ინსტიტუტების საქმიანობის შედეგების ანალიზისა და მათი ეფექტიანობის უზრუნველსაყოფად. ბიზნესის მხარდამჭერი ინსტიტუტების შეფასების კრიტერიუმებია: საქმიანობის მოცვის მასშტაბი, რაც იზომება კლიენტთა რაოდენობითა და კლიენტების მრავალგვაროვნებით; ხარჯების ეფექტიანობა, რაც გამოითვლება დანახარჯებით 1 კაცზე; ქმედითობა, რაც იზომება შექმნილი სამუშაო ადგილებით, მცირე და საშუალო საწარმოთა სიცოცხლისუნარიანობის ამღლების დონითა და მოგების ოდენობით;

– მდგრადობა ბიზნესის მხარდამჭერმა ინსტიტუტებმა არ უნდა განახორციელონ საწარმოთა კონტროლი და შეფასება. ეს ფუნქციები დელეგირებულ უნდა იქნას დამოუკიდებელ დაწესებულებებზე.

ბოლო პერიოდში განვითარება ჰპოვა მომსახურების ისეთიმა სპეციფიურმა ფორმამ, როგორცაა მომსახურება არაფორმალური ინვესტორების ქსელით. მათი შექმნის მიზანია დამყარდეს კონტაქტები ინვესტორებსა და მსს შორის. არაფორმალური ინვესტორები (“ბიზნეს ანგელოზები”) სახსრებს აბანდებენ კომპანიებში, ეხმარებიან მათ ფინანსურად, უწევენ საექსპერტო მომსახურებას და საწარმოთა ხელმძღვანელობას უწვითარებენ სამეწარმეო უნარ-ჩვევებს.

არაფორმალური ინვესტორების ქსელის უმრავლესობა ფინანსდება სახელმწიფოს მიერ, თუმცა ზოგიერთი მათგანი მუშაობს კომერციულ საწყისებზე ან ფინანსდებიან კომერციული ბანკების ვენჩურული ფონდების ან სამრეწველო ასოციაციების მიერ. აშშ-ი და ევროპაში ფუნქციონირებს არაფორმალურ ინვესტორთა მრავალფეროვანი ქსელი. რამდენადაც მომსახურების ეს ფორმა ხელს უწყობს ახალი საწარმოების შექმნასა და დასაქმების ჩამოყალიბებას, პრიორიტეტად არის მიჩნეული და ნაწილობრივ ფინანსდება რეგიონალური განვითარების ევროპული ფონდის მიერ.

არაფორმალურ ინვესტორთა ეროვნული ქსელები შექმნილია და ფუნქციონირებს გაერთიანებულ სამეფოში (1991 წლიდან), ნიდერლანდებში (1995 წ.), ფინეთში (1991 წ.).

1999 წელს შეიქმნა არაფორმალურ ინვესტორთა ევროპული ქსელი, რომელიც აერთიანებს სრულუფლებიან და ასოცირებულ წევრ ქვეყნებს.

საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურების დაწესებულებები იძენენ კომპლექსურ ხასიათს. ისინი საწარმოებს სთავაზობენ ხელშეწყობისა და დახმარების სრულ სპექტრს, თავიდან ბოლომდე პასუხს აგებენ პროექტის განხორციელებაზე და ოპერატიულად წყვეტენ წარმოშობილ პრობლემებს.

გავრცელება ჰპოვა მომსახურებამ კომპლექსური მომსახურების ვირტუალური ცენტრების მეშვეობით, როგორცაა, მაგალითად რუსეთის მცირე და საშუალო საწარმოთა ვირტუალური ოფისი, ლაფანტალის ინოვაციური ცენტრი ვოლფსბერგში (ავსტრია) და სხვა, რომლებიც მუშაობენ მხოლოდ ინტერნეტის მეშვეობით.

აღსანიშნავია ევროკავშირის მიერ ინტერნეტ-ცენტრის სახით შექმნილი სამსახური “დიალოგი საწარმოებთან”, აგრეთვე პროგრამა “კორდისი”, რომელიც გაეროს ევროპული კომისიის ინოვაციური პროგრამის შემადგენელ ნაწილს წარმოადგენს.

სამსახური “დიალოგი” ეხმარება საწარმოებს განახორციელონ სამეწარმეო საქმიანობა ევროპის ბაზარზე, აძლევს მათ რეკომენდაციებს ბიზნეს-გეგმების შედგენისა და მიღების, საქმიანი პარტნიორების შერჩევის, სახელმწიფო შეკვეთებში მონაწილეობის და სხვ. ხაზით.

შექმნილია საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურების ისეთი ინსტიტუტებიც, როგორცაა “საქმიანი თანამშრომლობის ქსელი”, კორესპონდენტების ფართო ქსელით და “საწარმოთა კოოპერაციის

განვითარების ბიურო”, რომელიც კონსულტანტების მეშვეობით მცირე და საშუალო საწარმოებს ეხმარება უცხოელი პარტნიორის მოძიებაში.

პროგრამა “კორდისი” – ეს არის ევროპული კომისიის საინფორმაციო სამსახური მეცნიერული კვლევებისა და დამუშავების ხაზით. იგი მოწოდებულია ხელი შეუწყოს საწარმოებს, განსაკუთრებით მსს-ებს ტექნოლოგიის გადაცემისა და ინოვაციური საქმიანობის ხაზით და მიაწოდოს მათ სათანადო ინფორმაცია ევროკავშირის ინოვაციური ბაზრის შესახებ. მის ფარგლებში ფუნქციონირებს ინოვაციათა გავრცელების ცენტრების ფართო ქსელი. ამჟამად, ევროკავშირისა და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში მოქმედებს ინოვაციების გავრცელების 70-მდე ცენტრი. ცენტრები თანამშრომლობენ სხვა ადგილობრივ დაწესებულებებთან და ორგანიზაციებთან, როგორცაა უნივერსიტეტები, სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტები და სამრეწველო ცენტრები. თავის მხრივ, ეს უკანასკნელნი სარგებლობენ ცენტრების მომსახურებით. თითოეულ ცენტრში არიან მაღალკვალიფიციური სპეციალისტები მეწარმეობისა და ტექნოლოგიების ხაზით, რომლებიც კარგად ფლობენ ინფორმაციას ცენტრის მიერ მომსახურე კომპანიებსა და რაიონებში არსებული ტექნოლოგიური ბაზისა და ეკონომიკის შესახებ [33].

3.2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის

ინფრასტრუქტურის განვითარება

ბიზნეს-ინკუბატორების, ტექნოპარკების, სერვისული ცენტრების

ჩამოყალიბება და განვითარება

ამ ბოლო დროს, მსოფლიოს მთელ რიგ ქვეყნებში, მეწარმეობის მხარდაჭერის ახალმა ორგანიზაციულმა ფორმამ, კერძოდ ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობამ მოიკიდა ფეხი. უმრავლესობა ბიზნეს-ინკუბატორებისა დახმარებას უწევს დამწყებ ბიზნესმენებს ფირმის

ჩამოყალიბებაში, მის რეგისტრაციაში, ამასთან ისინი შეღავათიან ფასებში ლიზინგით სთავაზობენ ტექნიკურ საშუალებებს, ოფისის ფართობს ტელეფონით, სამრავლებელი ტექნიკით, ფაქსით.

ბიზნეს-ინკუბატორები დიდი მოცულობის მომსახურებას ეწევიან აგრეთვე კონსულტირების და ბიზნესის სტრატეგიის წარმართვის სფეროში, აუდიტის, თანამედროვე საბუღალტრო აღრიცხვისა და ფინანსური ანალიზის დარგებში.

ბიზნეს ინკუბატორები 21-ე საუკუნის მსოფლიო ეკონომიკაში კერძო ბიზნესის ხელშემწყობ უმთავრეს მექანიზმად იქცა. ინკუბაციის კულტურა მსოფლიოში დღითიდღე ვითარდება. “ბიზნეს ინკუბატორების ეროვნული ასოციაციის (NBIA)” 2012 წლის ოქტომბრის მონაცემებით, მსოფლიოში 7000-მდე მოქმედი ინკუბატორია, რომელთაც ათი ათასობით დამწყებ ბიზნესს მისცეს განვითარებისა და ზრდის საშუალება. იმ სტარტაპების 87% კი – რომლებმაც გაიარეს ბიზნეს ინკუბაციის პროგრამა – წარმატებით აგრძელებს საქმიანობას საკუთარ ბაზარზე [34].

ბიზნეს ინკუბაცია სათავეს ჯერ კიდევ იმ პერიოდიდან იღებს, როდესაც ინდუსტრიული სამყარო ფუნდამენტურ ცვლილებებს განიცდიდა. 1959 წელს, მძიმე დანადგარების მწარმოებელმა კომპანია “ბატავიამ” (ნიუ იორკი) კრაზი განიცადა. საზოგადოების ვარაუდით ამ ფაქტს მთელი ქალაქის ეკონომიკისთვის ძლიერი დარტყმა უნდა მიეყენებინა. თუმცა, მოგვიანებით აღმოჩნდა, რომ ეს ფაქტი მთელი ამერიკის მომავალი ეკონომიკის სტრუქტურის ჩამოყალიბებაზე მთავარი ზეგავლენის მქონე ფაქტორი გახდებოდა. “ბატავიას” აღარაფერი დარჩენოდა, გარდა 850,000 კვადრატული ფუტის ფართობის შეუხედავი შენობა. ადგილობრივმა მაცხოვრებელმა, ჯო მანუკუზომ, გადაწყვიტა, შეეძინა ის რაც ამ დიდი კომპანიისაგან დარჩა. იგი იმედოვნებდა, რომ ამ ადგილს გადააქცევდა ახალი ბიზნესებისა და სამუშაო ადგილების დაბადებისა და განვითარების ადგილად. მან საოფისე ფართის

იაფად გაქირავებითა და საერთო სამუშაო გარემოს შექმნით შექმნა სისტემა, რომელიც სამომავლოდ ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების მთავარ მექანიზმად იქცა. დღეისათვის, NBIA-ს მონაცემებზე დაყრდნობით, 2012 წლის ოქტომბრისთვის ამერიკის შეერთებულ შტატებში 1250–მდე მოქმედი ბიზნეს ინკუბატორია, რომელთაც 27000–მდე დამწყები ბიზნესის განვითარებას შეუწყო ხელი. თავის მხრივ, იმ სტარტაპებმა, რომლებმაც ინკუბაციის პროგრამა გაიარა, შექმნა 200 000–მდე სამუშაო ადგილი და 17 მილიარდამდე შემოსავალი ქვეყნის ეკონომიკაში [35].

ბიზნეს ინკუბატორი, ეს არის დამწყები ბიზნესის ხელშეწყობი პროგრამა, რომელიც ინოვაციური და კრეატიული იდეის მქონე მეწარმეებს საშუალებას აძლევს სხვადასხვა სახის შეღავათიან პირობებში გაიარონ საკუთარი ბიზნესის ჩამოყალიბებისა და განვითარების პროცესი. ბიზნეს ინკუბატორი შესაძლოა საკუთარ კლიენტს სთავაზობდეს ისეთ სერვისებს, როგორებიცაა:

- იაფი საოფისე ფართი და წვდომა ინტერნეტთან;
- ბიზნეს ტრენინგები;
- პროფესიონალური მენტორობა და კონსულტაციები ისეთ საკითხებში, როგორებიცაა: მარკეტინგი, ბუღალტერია და ფინანსების მართვა, სამუშაო გუნდის მშენებლობა და ა.შ.;
- კავშირი სტრატეგიულ პარტნიორებთან;
- წვდომა საბანკო სესხებთან, ასევე პირდაპირი ურთიერთობა ინვესტორებთან.

ბიზნეს ინკუბატორები შესანიშნავ საშუალებას იძლევა დამწყები ბიზნესების რისკების შესამცირებლად. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, იმ სტარტაპებიდან, რომლებიც ინკუბაციის პროგრამას გადიან, 87% წარმატებით აგრძელებს საკუთარ სამომავლო საქმიანობას. NBIA–ს კვლევებზე დაყრდნობით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ სტარტაპი ინკუბაციის პერიოდში

400%–იან ზრდას განიცდის, ბიზნესის წამოწყებასთან დაკავშირებული ხარჯები კი 40–50%–ით მცირდება [35].

მოწინავე ქვეყნებში ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების საიდუმლო განპირობებულია იმით, რომ მოცემული სტრუქტურის ფარგლებში მცირე ბიზნესის რიგი მთავარი ფუნქციები კოოპერირებულია და შესაძლებელი ხდება მოხერხებულ ფასად ისარგებლონ საერთო ტექნიკით თუ მომსახურებით. მაგ: ნებისმიერი საწარმო აწყდება დოკუმენტების და სხვა საქმიანი ქაღალდების კოპირების აუცილებლობას. საწარმოებს, რომლებიც გაერთიანებულნი არიან ბიზნეს-ინკუბატორში არ სჭირდებათ ცალ-ცალკე იყიდონ ეს საკოპირებელი აპარატი. ბიზნეს-ინკუბატორში გაერთიანებულ ყველა ფირმას შეუძლია ისარგებლოს ერთი საკოპირებელი აპარატით, ამიტომ კოპირება აღმოჩნდება საბაზრო ფასზე დაბალი. ამის გამო ჩნდება შესაძლებლობა დარეგულირდეს მოწყობილობათა განახლება. მცირე საწარმო-კლიენტებს აქვთ შესაძლებლობა ისარგებლონ სპეციალური ოთახებით მოლაპარაკებებისათვის და საერთო საკონფერენციო დარბაზით. ბიზნეს-ინკუბატორის მდივანს შეუძლია უპასუხოს ტელეფონის ზარს, აუცილებლობის შემთხვევაში მცირე საწარმო კლიენტებს მისცეს პირველადი ინფორმაცია, დაახარისხოს ფოსტა.

საშუალოდ საწარმო 2,5 წელს ატარებს ბიზნეს-ინკუბატორში და შემდეგ ტოვებს მას. მის ადგილს ახალი საწარმო იკავებს. ასე რომ ყოველწლიურად ბიზნეს-ინკუბატორი უშვებს რამდენიმე დამოუკიდებელ ბიზნესისათვის გამართულ ფირმას.

ბიზნეს-ინკუბატორის ძირითად მიზანს წარმოადგენს წარმატებით მოქმედი და განვითარებული მცირე საწარმო-კლიენტები და მომგებიანი საწარმოები, რომლებიც უკვე მათგან გამოდიან. უნდა აღინიშნოს, რომ ფირმის წარმატების მთავარი პირობებია მნიშვნელოვანი კომერციული

იდეა, ბიზნესის სწორი ორგანიზაცია და მცირე საწარმოს ენერგიული და კომპეტენტური ხელმძღვანელობა. ქვემოთ მოყვანილია შესაძლო კრიტერიუმთა ჩამონათვალი, რომელთა გათვალისწინებითაც ხდება მცირე საწარმოს მიღება ბიზნეს-ინკუბატორში.

- შესაბამისი დარგობრივი პრიორიტეტები.
- პროდუქციის ან მომსახურების მზადყოფნა.
- სხვა საწარმოებთან შეთავსების კრიტერიუმები.
- ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის შესაძლებლობა.
- ფინანსური მდგომარეობის კრიტერიუმი.
- ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის კრიტერიუმი.
- პროფესიონალიზმი და გუნდის მოხერხებულობა.

ბიზნეს-ინკუბატორების ერთ-ერთ ძირითად მიზანს წარმოადგენს ქვეყნის ეკონომიკური აღორძინება, ეროვნული ეკონომიკის დივერსიფიკაცია, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნა და მოსახლეობის ხანგრძლივი დროით დასაქმება. ერთ-ერთ ქვემიზანს წარმოადგენს აგრეთვე კონკურენტუნარიანი პროდუქციისა და მომსახურების შექმნა ადგილობრივი ბუნებრივი და შრომითი რესურსების გამოყენებით.

მეწარმეობის ორგანიზაციის ამ ახალი ფორმების ჩამოყალიბება სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა თავისებურებით ხასიათდება. მაგ. ჩინეთის ე.წ. “სოციალისტური საბაზრო ეკონომიკის” პირობებში ბიზნეს-ინკუბატორის როლი არ იფარგლება მხოლოდ იმით, რომ გაჩნდეს მეწარმეთა ფენა, ანუ შეიქმნას დასაქმების რამენაირი პირობები. მათი ძირითადი ფუნქციაა ის, რომ ქვეყანაში იმთავითვე დამკვიდრდეს მაღალი ტექნოლოგიების გამოყენების კულტურა. ბიზნეს-ინკუბატორები ხელს უწყობენ მცირე ბიზნესს თავიანთი საქმიანობა დაუკავშირონ მსხვილ კორპორაციებს ახალი კონკურენტუნარიანი ტექნოლოგიების

დარგში. სწორედ ამას გულისხმობს სპეციალური “ტექნოლოგიური ინკუბატორების” პროგრამა.

ბიზნეს-ინკუბატორები შესაძლებელია გამოყენებული იქნას როგორც მცირე საწარმოთა მხარდაჭერის ეფექტიანი მექანიზმი. განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებით, ბიზნეს-ინკუბატორები ხელს უწყობს ინდივიდუალური ინიციატივის გამოვლენას, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დანერგვას. ისინი ამცირებენ სამეწარმეო რისკს და საბოლოო ანგარიშში, ქმნიან მეწარმეობისათვის ხელსაყრელ გარემოს.

ბიზნეს-ინკუბატორები წარმოადგენენ სპეციალურ ტერიტორიას, სადაც თავმოყრილ ახლად შექმნილ საწარმოებს გამოეყოფათ ფართობი. ისინი სარგებლობენ ინფრასტრუქტურით და აუცილებელი მომსახურებით. ეს მათ საშუალებას აძლევთ, დამოუკიდებლად ფუნქციონირების უნარის შეძენამდე დაიწყონ და წარმატებით გააგრძელონ თავიანთი საქმიანობა.

ბიზნეს-ინკუბატორები მნიშვნელოვნად აამაღლებენ სამეწარმეო კულტურას. მათ ძალუძთ, იფუნქციონირონ სამეწარმეო ცენტრების სახით, უზრუნველყონ რეგიონის კონკურენტული უპირატესობანი, დამატებითი ადგილობრივი და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა; მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის გამოშვება; ექსპორტზე ორიენტირებულ, აგრეთვე გადამამუშავებელი მრეწველობის საწარმოთა მხარდაჭერა; მეწარმეთა სწავლება; მყარი საქმიანი კავშირების დამყარება და ა.შ. უნდა აღინიშნოს, რომ ბიზნეს-ინკუბატორთა პოტენციური უპირატესობების რეალიზაცია მოითხოვს რიგი პრობლემების გადაჭრას, როგორიცაა: ადექვატური ფასებისა და საქმიანობის წესების განსაზღვრა, საწარმოთა მიღებისა და გასვლის კრიტერიუმების, აგრეთვე, შიდა მმართველობის პროცედურის დადგენა. ყურადსაღებია ის გარემოება, რომ ბიზნეს-ინკუბატორები ერთგვარ არაკოკურენტულ უპირატესობებს უქმნიან ცალკეულ საწარმოებს, რაც აფერხებს საერთო სამეწარმეო გარემოს

გაუმჯობესების პროცესს. ამასთან, უმთავრესი პრობლემაა საწარმოთა სრული და ეფექტიანი მომსახურების განხორციელებისთვის აუცილებელი რესურსების მოძიება და სხვა.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენი პოლიტიკა ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნის მიმართულებით უნდა დამუშავდეს საერთაშორისო პრაქტიკის, უპირველესად გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების გამოცდილების გათვალისწინებით. კერძოდ უნდა ვიხელმძღვანელოთ ქვემოთ მოტანილი მიდგომებითა და პრინციპებით.

პირველ რიგში უნდა განისაზღვროს ბიზნეს-ინკუბატორების სტატუსი, მართვის სტრუქტურა და ფუნქციები. ისინი უნდა იყვნენ დამოუკიდებელი და არაკომერციული ორგანიზაციები, რომელთა საქმიანობა წარიმართება კოლეგიალური ორგანოს (მაგალითად საბჭოს) მიერ. ამასთან, უზრუნველყოფილი უნდა იქნას მჭიდრო საქმიანი თანამშრომლობა მცირე ბიზნესის განვითარებისა და ხელშეწყობის პოლიტიკის განმახორციელებელ და მაკოორდინირებელ ორგანოებთან, აგრეთვე, კონსალტინგური მომსახურების ცენტრებთან, იქ, სადაც ისინი ფუნქციონირებენ.

ბიზნეს-ინკუბატორების დამოუკიდებლობისა და მდგრადობის მისაღწევად საწყისი საფინანსო რესურსების წყაროდ მოიაზრება სახელმწიფო სახსრები ან საერთაშორისო საფინანსო პროექტები. აქ იკვეთება მცირე საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრის როლი და ფუნქციები ბიზნეს-ინკუბატორების დაფუძნებისა და მათი სასტარტო კაპიტალით უზრუნველყოფის საქმეში. რეალური დამოუკიდებლობის მისაღწევად უზრუნველყოფილი უნდა იქნას შემოსავლები საკუთარი საქმიანობიდან-ფართის დაქირავებიდან, მომსახურების გაყიდვიდან და სწავლებიდან.

ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობა საქართველოში მიზანშეწონილია წარიმართოს იმ საწარმოთა მხარდასაჭერად, რომლებიც ფუნქციონირებენ წარმოების სფეროში, გადამამუშავებელ მრეწველობაში და მომსახურების სფეროში ადგილობრივი მოთხოვნილებების გათვალისწინებით.

ადგილობრივ მეწარმეთა საჭიროებანი და ადგილობრივი მოთხოვნილებანი ბიზნეს-ინკუბატორთა საქმიანობის პრიორიტეტს წარმოადგენს. ამისათვის საჭიროა მხარდამჭერი მძლავრი კომპანიონების მოზიდვა. მხედველობაში გვაქვს ადგილობრივი დიდი საწარმო ან ფირმა, უმაღლესი ან სამეცნიერო დაწესებულება, ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები, რომლებიც შეიძლება მოგვევლინონ სპონსორების ან მრჩეველების როლში.

მნიშვნელოვანი საკითხია ბიზნეს-ინკუბატორის ადგილმდებარეობის შერჩევა, რომელიც გაითვალისწინებს სათანადო ინფრასტრუქტურის არსებობას, თანამედროვე კონკურენტუნარიანი საკომუნიკაციო მოწყობილობების დაგეგმვისა და გამოყენების შესაძლებლობებს.

ბიზნეს-ინკუბატორის ფუნქციონირების ეფექტიანობა მნიშვნელოვანწილად განისაზღვრება იმით, თუ რამდენად სწორად არის იგი შეხამებული რეგიონულ პოლიტიკასთან. ყველა შემთხვევაში, ეს იქნება მაღალი თუ დაბალი საინვესტიციო პოტენციალის მქონე რეგიონი, იგი უნდა აკმაყოფილებდეს მოთხოვნას სათანადო ინფრასტრუქტურაზე, იძლეოდეს სამეწარმეო სტრუქტურებთან თანამშრომლობის და ბაზარზე გასვლის შესაძლებლობებს.

აუცილებელია გავითვალისწინოთ ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების მონაწილეობა ბიზნეს-ინკუბატორების დაფუძნების და დაფინანსების საქმეში. ადგილობრივმა ორგანოებმა ბიზნეს-ინკუბატორებს

უნდა აღმოუჩინონ შეძლებისდაგვარი მატერიალური დახმარება და იკისრონ გარკვეული ვალდებულებები მათი ეფექტიანი ფუნქციონირების უზრუნველსაყოფად.

ბიზნეს-ინკუბატორების წარმატებული საქმიანობისათვის მნიშვნელოვანია სათანადო მმართველობითი პერსონალის შერჩევა, მენეჯმენტის ეფექტიანი პროცედურების შემუშავება, მიზანდასახულობათა განსაზღვრა და შედეგების სწორად შეფასება. ბიზნეს-ინკუბატორის ფუნქციონირების პირობები, მის მიერ გაწეული მომსახურების ნუსხა, დანახარჯები, ფასები ცხადი და გასაგები უნდა იყოს მასში შემავალი საწარმოებისათვის და საერთოდ ფართო სამეწარმეო წრისათვის.

საერთაშორისო ორგანიზაციები და საერთაშორისო პროგრამები

მსს მხარდაჭერის საქმეში განსაკუთრებული როლი აკისრიათ საერთაშორისო ორგანიზაციებს, რომლებიც უზრუნველყოფენ კადრების მომზადებას, სასწავლო-მეთოდური მასალების მომზადებისა და გამოცემის სუბსიდირებას, მომსახურების შედეგიანობის გაზომვას და ა.შ.

საერთაშორისო ორგანიზაციებს შორის აღსანიშნავია:

ევროპის კომიტეტი მეწარმეობის მხარდაჭერასთან დაკავშირებული მომსახურების ხაზით. იგი შეიქმნა 1969 წელს და წარმოადგენს მსს ბიზნეს-მხარდამჭერი ორგანიზაციების ასოციაციას. ასოციაციის მიზანია:

- წევრი ორგანიზაციებისათვის ცოდნის და გამოცდილების ურთიერთგაცვლის პროგრამის განსაზღვრა;
- წევრი ორგანიზაციების თანამშრომლობის სტიმულირება ერთობლივი პროექტების რეალიზაციის მიზნით;
- ფინანსური სტიმულების შექმნა საქმიანობის ინტერნაციონალიზაციის მიზნით.

კომიტეტი ცოდნისა და გამოცდილების გაცვლასთან ერთად ერთიან ქსელში აერთიანებს მსს მომსახურე ორგანიზაციებს. კომიტეტის საქმიანობის ძირითადი მიმართულებებია:

- სამუშაო თათბირებისა და ჯგუფების ჩამოყალიბება, რომელთა მუშაობაშიც გამოცდილების გაზიარების მიზნით არიან ორგანიზაციების კონსულტანტები, მრჩეველები და პედაგოგთა კადრები;

- საინფორმაციო ბიულეტენების გამოცემა;

- წევრი-ორგანიზაციების მასალების გამოცემა დანარჩენი წევრებისათვის გასაცნობად;

- კონგრესებისა და სიმპოზიუმების მოწყობა საინტერესო თემებზე;

- ერთობლივი საქმიანობა ევროპის მასშტაბით პროექტების განსახორციელებლად;

- წევრი ორგანიზაციებისათვის სუბსიდიების გაცემა.

წევრი ორგანიზაციების საქმიანობა მოიცავს მსს-ის დახმარებას, ინფორმაციების გაცემას, კონსალტინგურ და საკონსულტაციო მომსახურებას, პოტენციურ მეწარმეთა მომზადებასა და სწავლებას.

მეწარმეობისა და ინოვაციათა ცენტრების ევროპული ქსელი

ევროპული ქსელი, როგორც საერთაშორისო არაკომერციული ასოციაცია, ჩამოყალიბდა 1984 წელს მოცემულ სფეროში საქმიანობის კოორდინაციის მიზნით. ამჟამად მის შემადგენლობაში შედის 200-ზე მეტი ორგანიზაცია, მათ შორის მეწარმეობისა და ინოვაციების 160 ცენტრი ევროპის 21 ქვეყანაში და ასოცირებული ორგანიზაციები, როგორც ევროპისა და აზიის, აგრეთვე ამერიკის კონტინენტიდან.

ასოციაცია წყვეტს შემდეგ ამოცანებს: წევრი ორგანიზაციების და მათი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება მომსახურებაზე, “ნოუ-ჰაუსა” და

ღირებულ ინფორმაციაზე, ტექნიკური გამოცდილებისა და მეთოდური მასალების ურთიერთგაცვლის ორგანიზაცია და ა.შ.

აღსანიშნავია, რომ ასოციაციის საქმიანობის პრიორიტეტული რეგიონებია ევროკავშირისა და მისი მომავალი წევრი ქვეყნების ტერიტორია.

ევროპული საინფორმაციო ცენტრების ქსელი - ევროკავშირის ერთ-ერთი მიზანია აღმოუჩინოს საწარმოებს დახმარება ინფორმაციული მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესების ხარჯზე. ამ მიზნით ევროპის და ხმელთაშუა ზღვის 37 ქვეყანაში შექმნილია ევროპული საინფორმაციო ცენტრები. ისინი ადგილობრივ საწარმოებს შორის ფუნქციონირებენ, როგორც ევროკომისიის ქსელი.

ევროპული საინფორმაციო ცენტრები წარმოადგენენ დამაკავშირებელ რგოლებს ევროკომისიასა და საწარმოებს შორის. ისინი თავიანთ საქმიანობაში იყენებენ მიმღები ქვეყნის დაწესებულებებს, როგორიცაა: სავაჭრო პალატები, საზოგადოებრივი ორგანიზაციები, ბანკები და სხვა სტრუქტურები.

ევროპული საინფორმაციო ცენტრების დაფუძნება ხდება თანადაფინანსების პრინციპით, ამასთან, კომისია ფარავს ცენტრის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებული ხარჯების მხოლოდ 10%-ს. ცენტრის პერსონალი კარგად უნდა ფლობდეს ევროკავშირის კანონმდებლობას მცირე და საშუალო საწარმოთა შესახებ, აგრეთვე დაფინანსების შესაძლებლობებს, საქმიანობის შინაარსს და პროგრამებს. თავის მხრივ, მცირე და საშუალო საწარმოებს შეუძლიათ გამოიყენონ ცენტრები ევროკომისიასთან უკუკავშირისა და ცალკეული პროგრამების განხორციელების შედეგების შესახებ. ევროპული საინფორმაციო ცენტრების დახმარებით საწარმოებს შეუძლიათ საქმიანობის წარმართვა ევროპული

ნორმების გამოყენებით, მონაწილეობა მიიღონ ევროპულ პროგრამებსა და პროექტებში.

ევროკომისიის მიერ ჩამოყალიბებულია ქსელის ფუნქციონირების ეფექტიანობის ოპერატიულად შეფასების სისტემა. ევროპული საინფორმაციო ცენტრების ქსელი ერთადერთია ევროკავშირის მასშტაბით, რომლის საქმიანობის შეფასება ხდება რეგულარულად. მასთან, თუ შედეგი არის არადადამაკმაყოფილებელი, განიხილება საკითხი ცალკეული ცენტრების დახურვის შესახებ.

ქსელის წარმატება განპირობებულია მისი რეალური, პრაქტიკული საქმიანობით. რიგი გამოკვლევების საფუძველზე შეიძლება ითქვას, რომ მცირე კომპანიათა ნახევარი თავისი შესაძლებლობებიდან გამომდინარე არ სარგებლობს პერსონალური კომპიუტერთა და ინტერნეტით. ისინი კომერციულ შესაძლებლობათა მოსაძიებლად იყენებენ მხოლოდ ელექტრონულ ფოსტას. ეს მიუთითებს იმის აუცილებლობაზე, რომ საინფორმაციო ცენტრები ახლოს უნდა იყვნენ მომსახურე საწარმოებთან, რათა უკეთ გაიგონ და დააკმაყოფილონ საწარმოთა კონკრეტული მოთხოვნილებები. ევროპული საინფორმაციო ცენტრი მომხმარებლებს უზრუნველყოფს ინტერნეტის ქსელით, კონფერენც-კავშირის სისტემით სამუშაო ჯგუფებით, კადრების მომზადებითა და გამოცდილების გაზიარებით.

ევროპული საინფორმაციო ქსელის წარმატებული ფუნქციონირების მაგალითად აღსანიშნავია ჩრდილოეთ ირლანდიაში მოქმედი საინფორმაციო ცენტრი “Ledi hausi”. იგი გადამწყვეტ როლს ასრულებს ადგილობრივი ეკონომიკის განვითარების საქმეში, კერძოდ, ეხმარება გადამამუშავებელი მრეწველობისა და კომერციული მომსახურების სფეროს საწარმოებს. საინფორმაციო-საკორესპონდენციო ცენტრებია შექმნილი ისრაელში, ლატვიაში, ლიტვაში, სლოვენიაში, თურქეთსა და შვეიცარიაში.

მათი ერთ-ერთი მიზანია ევროკავშირთან მომსახურების მიწოდება იმ კომპანიებისათვის, რომლებიც ამა თუ იმ ფორმით თანამშრომლობენ ევროკავშირთან. მაგალითად, შვეიცარიაში ცენტრი გასცემს ინფორმაციასა და კონსულტაციებს, აწყობს სემინარებსა და კურსებს მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის, ავრცელებს ევროკავშირის კანონმდებლობას, ეხმარება საწარმოებს ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოთა ტერიტორიაზე საქმიანი პარტნიორების მოძიებაში.

ევროპული საინფორმაციო ცენტრი ვარშავაში მოქმედებს, როგორც პოლონეთის ეროვნული საკონსულტაციო ცენტრი ევროპული თანამშრომლობის ხაზით. იგი დაეხმარა 500-მდე პოლონურ კომპანიას რათა მათ მონაწილეობა მიეღოთ ევროპულ თანამშრომლობის უდიდეს ფორუმში. ცენტრი ამზადებს ანალიტიკურ მასალებს უცხოური ბაზრების შესახებ, რაც ხელს უწყობს კომპანიებს საქმიანი კონტაქტების დამყარებაში.

რუმინეთის სავაჭრო-სამრეწველო პალატასთან შექმნილია და ფუნქციონირებს ევროპული საინფორმაციო-საკორესპონდენციო ცენტრი. მისი ამოცანაა მცირე და საშუალო საწარმოთა ინფორმირება ევროკავშირის მიერ შემოთავაზებული ფინანსური მხარდაჭერის შესახებ. იგი დახმარებას უწევს საწარმოებს გრანტების მოსაპოვებლად განაცხადების შედგენაში, ტექნიკურ-ეკონომიკურ დასაბუთებათა და ბიზნეს-გეგმების მომზადებაში, პარტნიორების მომზადებაში და სხვ [36].

რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპული ბანკის საწარმოთა

სანაციისა და საკონსულტაციო მომსახურების პროგრამები

ორივე ამ პროგრამის მიზანია საწარმოთა მხარდაჭერის რეორგანიზაციის (რესტრუქტურისაციის) საქმე, რათა გახდნენ კონკურენტუნარიანი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში. საწარმოების ტექნიკური დონის შეფასების საფუძველთა სპეციალიზირებული

დარგობრივი მრჩეველების მიერ, საწარმოებს გაეწევათ დახმარება შიდა და გარე ბაზრების მოთხოვნებისა და შესაძლებლობების შეფასების კუთხით, მათ მიეცემათ სათანადო რჩევები მმართველობით, მარკენტიგულ და საწარმოო საქმიანობაში, პროდუქციის დიზაინსა და ხარისხში და ა.შ.

საკონსულტაციო მომსახურების პროგრამას საწარმოთა მხარდაჭერის ღონისძიებათა სისტემაში შეაქვს ახალი ელემენტები.

მომსახურება გაეწევა ნათლად განსაზღვრულ სფეროებში (ხარისხის სისტემა, საბუღალტრო აღრიცხვა, მარაგების კონტროლი, ადგილობრივი ბაზრის გამოკვლევა და ა.შ.) და ადგილებზე არსებული სპეციალისტ-კონსულტანტების მეშვეობით. ეს მიდგომა მნიშვნელოვნად ამარტივებს კონსულტანტების მომსახურების მიღების პრაქტიკას და იმავდროულად აწვითარებს ადგილობრივ პოტენციალს მოცემულ სფეროში. ამჟამად, მოცემული პროგრამის ფარგლებში ადგილობრივი საკონსულტაციო პოტენციალის გამოყენების დონე 80%-ზე მეტს შეადგენს.

აღნიშნული პროგრამების განხორციელებას ხელმძღვანელობს დამოუკიდებელი მმართველი ჯგუფი (საწარმოთა სანაციის ჯგუფი). იგი დონორების ინტერესების თანახმად რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპული ბანკის ფარგლებში ფუნქციონირებს არაკომერციულ საწყისზე. ძირითადი დონორებია ევროკავშირის პროგრამები “”ტასისი” და “ფარე”, გაეროს განვითარების პროგრამა, რუსეთის საპრივატიზაციო ცენტრი, აგრეთვე ორმხრივი დონორების ფართო წრე, განსაკუთრებით იაპონია და გაერთიანებული სამეფო.

გაეროს განვითარების პროგრამა - გაეროს განვითარების პროგრამის მიხედვით მომზადებულია მცირე საწარმოთა განვითარების საცნობარო სახელმძღვანელო, რომელიც მოიცავს მითითებებს მომსახურების ძირითადი სახეობების, ინსტრუმენტებისა და მეთოდოლოგიის შესახებ. სახელმძღვანელოში დახასიათებულია მცირე საწარმოთა განვითარების

ხელსაყრელი პირობები და განსაზღვრულია “ოპტიმალური პრაქტიკა” მომსახურების ცალკეული ჯგუფების მიხედვით, გადმოცემულია დონორების ძირითადი შეფასებები და დასკვნები. მომსახურებანი დაყოფილია შემდეგ კატეგორიებად:

- მომსახურებანი ხელსაყრელი გარემოს ჩამოყალიბებისა და პოლიტიკის სფეროში, რაც გულისხმობს პოლიტიკური კონსულტაციებისა და სემინარების ჩატარებას ნორმატიულ-სამართლებრივი ბაზის რეფორმირების მიზნით, აგრეთვე, მომსახურებას მართვის საკითხებზე;

- კადრების მომზადება მართვის საფინანსო, საბუღალტრო, კომპიუტერული ტექნიკის და მმართველობითი ინფორმაციული სისტემების, ბიზნესის დაგეგმვის, მარკეტინგის, სამეწარმეო პროექტების მომზადების, ანალიზისა და შეფასების სფეროებში;

- საქმიანი კონსულტაციები პროდუქციის ტექნიკური გაუმჯობესების, შეფუთვის ხაზით, ინსტრუქციები ბაზრის გაფართოების შესახებ, კონსულტაციები ინვესტიციებისა და ხარისხის მართვის საკითხებზე;

- ბაზრის გაფართოება და ვაჭრობა (სავაჭრო ოპერაციების მართვა, არატრადიციული ექსპორტის წახალისების სტრატეგია, ექსპორტის სამართლებრივი ბაზა, საბაჟო საქმიანობის მართვის პრობლემები, პროდუქციის ექსპორტზე ორიენტირებული მარკეტინგი);

- ინფორმაცია (ელექტრონული ვაჭრობა, ბაზრის მოძიება ინტერნეტის მეშვეობით, ინფორმაციული მართვის სისტემები);

- საქმიანი კავშირები, რაც მოიცავს პროფესიული და სავაჭრო ორგანიზაციის განმტკიცებას, კლასტერული ჯგუფების ჩამოყალიბებისა და მათ შორის კავშირების დაწყებას, ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ კავშირებს, ერთობლივი მეწარმეობისა და ქვეიჯარული საქმიანობის ფორმებს, ინკუბატორების შექმნასა და მათ მართვას;

- ტექნოლოგიების შექმნა და განვითარება პირველ რიგში იგულისხმება შესაბამისი ბიზნეს-ტექნოლოგიები და წარმოების პროცესების დიაგნოსტიკური ანალიზი.

მაკრო განვითარების პროგრამით განსაზღვრული მომსახურების ოპტიმალური პრაქტიკული მოდელის პრინციპები ძირითადად ზემოაღნიშნული ზოგადი პრინციპების იდენტურია. ამასთან ერთად, ყურადღებაა გამახვილებული სახელმწიფოს როლზე ამ პროცესში. მიჩნეულია, რომ უნდა მოხდეს პასუხისმგებლობის დელეგირება მაქსიმალურად დაბალ დონეზე, იმ სტრუქტურებზე, რომლებიც ყველაზე უფრო არიან ახლოს მცირე საწარმოებთან. სახელმწიფომ უშუალოდ არ უნდა განახორციელოს მეწარმეობის განვითარებისადმი მომსახურება. ან უპირველესად, თავისი ძირითადი ფუნქციებიდან გამომდინარე, უნდა შექმნას მცირე საწარმოთა განვითარების ხელშემწყობი პირობები (ჯანდაცვა, ინფრასტრუქტურა, საბაზრო პროფესიული განათლება, მართლწესრიგი, ინფორმაციული ქსელები), აგრეთვე, უზრუნველყოს საბაზო წონასწორობა და თანასწორობა.

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნების საუკეთესო

გამოცდილება საქმიანი მომსახურების სფეროში

ბიზნესის საკონსულტაციო-საინფორმაციო მხარდაჭერის კუთხით განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებიდან აღსანიშნავია შემდეგი ძირითადი ასპექტები:

- ბიზნესის საკონსულტაციო-საინფორმაციო მხარდაჭერის ცენტრების სტრუქტურა;
- ბიზნესის საკონსულტაციო-საინფორმაციო მხარდაჭერის ცენტრების დაფინანსება;
- მომსახურების მიზნები და ტიპები;

- სწავლება სამეწარმეო საქმიანობის საკითხებზე;
- ტექნოლოგიების როლი.

განვითარებულ ქვეყნებში ბიზნესის მხარდაჭერის ინსტიტუტების სტრუქტურა ჩამოყალიბებულია იმის და მიხედვით, წარმოადგენენ ისინი სახელმწიფო დაწესებულებებს (ბელგიაში, იტალიაში, გაერთიანებულ სამეფოში, ფინეთში, საფრანგეთში) თუ დამოუკიდებელ ორგანოებს, რომლებიც არ ფინანსირდებიან სახელმწიფოს მიერ (გერმანიაში). ყველა შემთხვევაში, ბევრ განვითარებულ ქვეყანაში ფუნქციონირებენ, აგრეთვე, მეწარმეობის ხელშემწყობი კერძო დაწესებულებები.

ბიზნესის ხელშემწყობი ინსტიტუტების დაფინანსების წყაროა, როგორც მხოლოდ საგადასახადო შემოსავლები (საფრანგეთი), ისე, საწევრო შენატანები სახელმწიფო სახსრების მოზიდვის გარეშე (გერმანია).

ნებისმიერ შემთხვევაში გამოყენებულია ჯვარედინული სუბსიდირების პრაქტიკა, როდესაც გადასახდელების ოდენობა კომპანიის ეკონომიკურ შესაძლებლობებზე არის დამოკიდებული. ასე, მაგალითად, შტუტგარტის (გერმანია) სავაჭრო – სამრეწველო პალატაში ამოღებული გადასახდელების 95 % მოდის პალატის წევრ კომპანიათა მხოლოდ 5%-ზე. ამრიგად, ძირიდან მსხვილი კომპანიები უზრუნველყოფენ პალატის საქმიანობის დაფინანსებას, მცირე ზომის ფირმები კი – მცირე გადასახდელებით ან გადასახდელების გარეშე სარგებლობენ ბიზნესის მხარდამჭერი მომსახურებით.

განვითარებულ ქვეყნებში ბიზნესის საკონსულტაციო – საინფორმაციო მომსახურება ემყარება შემდეგ პრინციპებს:

- „სუბსიდიარობა“, ანუ მომსახურების ფუნქციების გადაცემა მომხმარებლებთან მაქსიმალურად მიახლოებული სტრუქტურებისათვის. ეს ჰქმნის საწარმოთა მოთხოვნილებების მაქსიმალური ეფექტიანობით დაკმაყოფილების შესაძლებლობებს;

- მჭიდრო და რეგულარული კავშირების დამყარება მეწარმეებთან, მომსახურების პერსონალიზება;

- თანამშრომლობა ადგილობრივ, რეგიონალურ, ნაციონალურ და ევროპულ ოპანიზაციებთან და ფორმებთან. მეწარმეთა ინტერესების დაცვა ბიზნესის მხარდამჭერი ინსტიტუტების მეშვეობით.

მეწარმეობის მხარდაჭერისა და განვითარების საქმეში დიდ როლს თამაშობს ინფორმაციული ტექნოლოგიები, კერძოდ, ინტერნეტის გამოყენება კომერციულ საქმიანობაში.

მომსახურების ოპტიმალური პრაქტიკა გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში

როგორც ცნობილია, გარდამავალი პერიოდის პირველ წლებში ხელისუფლების საქმიანობა ამ ქვეყნებში ძირითადად მიმართული იყო მსხვილ სახელმწიფო საწარმოების პრივატიზაციასა და რესტრუქტურზაციას. მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის პროგრამები ხორციელდებოდა უმთავრესად საერთაშორისო დონორების ინიციატივით. ამჟამად, გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში გაცნობიერებულია ეროვნული პოლიტიკის მნიშვნელობა მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების საქმეში.

ბიზნესის მხარდამჭერი ინსტიტუტები ახორციელებენ საბაზო, ანუ საინფორმაციო და ზოგად საკონსულტაციო მომსახურებას. რაც შეეხება სპეციალურ საკონსულტაციო მომსახურებას, იგი მეწარმეებს გაეწევათ ამა თუ იმ კონკრეტული სფეროს სპეციალისტების მიერ, თანაც, ზოგადი კონსალტინგისაგან განსხვავებით, იგი ხორციელდება კომერციულ საწყისებზე.

მეწარმეობის ხელშემწყობი ორგანიზაციები (ბიზნესის მხარდაჭერის ცენტრები, საქმიანი ინფორმაციის ცენტრები, ბიზნეს – ინკუბატორები,

ინოვაციური და ტექნოლოგიური ცენტრები, კვლევითი ცენტრები, არამომგებიანი ფინანსური დაწესებულებები, რეგიონალური ბიუროები და სხვ.) თავიანთი მიზნების მისაღწევად გამოიყენებენ ისეთ საშუალებებს, როგორიცაა:

- სუბსიდიები ახლადშექმნილი საწარმოებისათვის, რეგიონალური საინვესტიციო, საკრედიტო და საკრედიტო – საგარანტიო ფონდებისათვის;

- მცირე და საშუალო საწარმოთა კონსალტინგური მომსახურების განმხორციელებელი სპეციალიზირებული ორგანიზაციების ნაწილობრივი დაფინანსება;

- მომსახურებანი პროფესიული მომზადების ხაზით საწარმოთა მმართველობითი ჯგუფებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების თანამშრომლებისათვის, აგრეთვე, ცალკეული მიზნობრივი ჯგუფებისათვის (უმუშევრები, ქალები, ახალგაზრდები);

- დახმარების პროგრამების განხორციელება, ადმინისტრაციული მხარდაჭერა და მათი მართვა;

- ხელშეწყობა ეკონომიკური განვითარებისათვის რეგიონალურ დონეზე და ადგილებზე.

3.3 მსმ განვითარების რეგიონული პროგრამები

აუცილებელია შემუშავდეს მსს-თა განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის რეგიონალური პროგრამა, რომლის არსიც მდგომარეობს შემდეგში: მსს-თა განვითარებისა და ხელშეწყობის ორგანოს (პირობითად-ცენტრი) მიერ საწარმოთა უზრუნველყოფა საკრედიტო რესურსებით საბანკო სისტემასთან შედარებით ხელსაყრელი პირობებით. ამ პროგრამით უნდა განისაზღვროს არასაბანკო მცირე სესხი. მცირე სესხების მიზანია: ა) სახსრების წარმართვა სახელმწიფო სტრუქტურულ-ინვესტიციური პოლიტიკით

გათვალისწინებულ პრიორიტეტულ რეგიონებსა და სფეროებში; ბ) რეგიონალური განვითარების პროგრამების ფინანსური უზრუნველყოფა ადგილობრივი რესურსების მაქსიმალური გამოყენების, მოსახლეობის დასაქმებისა და სხვა მწვავე სოციალური პრობლემების გადაწყვეტის მიზნით. სესხები გაიცემა ძირითადი ან საბრუნავი კაპიტალის ფორმირებისათვის იმ სამეწარმეო პროექტებისათვის, რომლებიც უზრუნველყოფენ მოწინავე ტექნოლოგიების დანერგვას, საექსპორტო და იმპორტშემცველი წარმოების სტიმულირებასა და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას.

პროგრამის ერთ-ერთი მიზანია ხელი შეუწყოს ლტოლვილთა და იძულებით გადაადგილებულ პირთა დასაქმებას და აქედან გამომდინარე მწვავე სოციალური პრობლემების გადაწყვეტას. გადაწყვეტილება სესხის გაცემის თაობაზე მიიღება საკონკურსო წინადადების საფუძველზე, რომლის შემადგენლობაში მოწვეული იქნებიან დაინტერესებული სამთავრობო და არასამთავრობო ორგანიზაციების წარმომადგენლები.

თანამშრომლობა ცენტრსა და რეგიონებს შორის დამყარებულ უნდა იქნას შეთანხმებაზე ცენტრის, რეგიონის ადმინისტრაციასა და რეგიონალურ ფონდს შორის პროგრამებისა და პროექტების დაფინანსების წესის შესახებ. შეთანხმებით განისაზღვრება მსმ-ის მხარდაჭერის ფედერალური (ცენტრალური) და რეგიონალური ბიუჯეტების სახსრების ეფექტიანი გამოყენების წესი.

ცენტრს უნდა განესაზღვროს ფინანსური სახსრების მოზიდვისა და განთავსების ფუნქცია. რეგიონალურმა ადმინისტრაციამ თავის თავზე უნდა აიღოს ასიგნებული სახსრების გამოყენებასთან დაკავშირებული ძირითადი რისკები. რეგიონალური ფონდი განახორციელებს უშუალო კონტროლს პროგრამებისა და პროექტების რეალიზაციაზე. შეთანხმების საფუძველზე გაფორმდება რეგიონის ადმინისტრაციის გარანტია, რომლის მიხედვითაც იგი კისრულობს პასუხისმგებლობას ცენტრის ფინანსური

რესურსების მიზნობრივად გამოყენებაზე. ეს საშუალებას მოგვცემს ეფექტიანად გადავწყვიტოთ მცირე და საშუალო საწარმოებზე გაცემული კრედიტების საგარანტიო უზრუნველყოფის პრობლემა. როგორც წესი, მათ არ გააჩნიათ საკმარისი საგირავნო ქონება.

ცენტრსა და რეგიონებს შორის პასუხისმგებლობის გამიჯვნისა და მათი ძალისხმევის გაერთიანების ეს სქემა მიღებულია მსოფლიო პრაქტიკაში. იგი საშუალებას იძლევა მინიმუმამდე იქნას დაყვანილი რისკები, უფრო რაციონალურად იქნას გამოყენებული მსმ-ბის მხარდაჭერისათვის გამიზნული სახსრები და ფინანსური რესურსები რეგიონებში გახდეს ხელმისაწვდომი მეწარმეებისათვის.

გადაწყვეტილების მიღება რეგიონების დაფინანსების შესახებ უნდა დაეფუძნოს გაანგარიშებებსა და პროგნოზებს რეგიონული რისკების შესახებ. ამისათვის, მიზანშეწონილია დაინერგოს მსმ-ის მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამის შემსრულებელთა საკონკურსო შერჩევის სისტემა. განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს ადგილებზე არსებული მდგომარეობის შესწავლა, რათა მსმ-ის განვითარებაზე ვიმოქმედოთ მიზანმიმართულად, ზეგავლენა მოვახდინოთ რეგიონებში არსებულ სოციალურ-ეკონომიკურ სიტუაციაზე ინვესტიციური პროგრამებისა და პროექტების რეალიზაციის მეშვეობით.

მსოფლიო პრაქტიკით რეკომენდებულია ცენტრის მონაწილეობით ჩამოყალიბდეს რეგიონალური კონსალტინგური სტრუქტურები - მსმ-ის მხარდამჭერი სააგენტოები. ისინი დახმარებას გაუწევენ რეგიონული პროგრამებისა და მეწარმეთა სწავლების პროექტების შემუშავებაში, გასწევენ საკონსულტაციო მომსახურებას სამეწარმეო საქმიანობისა და უახლესი ინფორმაციული სისტემების სფეროში.

ამ მიმართულებით დიდი მნიშვნელობა ენიჭება მსს-თა მომსახურე სპეციალიზირებული ლიზინგური კომპანიების ქსელის შექმნას. ცენტრმა

მონაწილეობა უნდა მიიღოს აგრეთვე მსმ-თა ინფორმაციული და ნორმატიულ-სამართლებრივი უზრუნველყოფის პროექტების რეალიზაციაში, ხელი შეუწყოს მათ ახალი ტექნოლოგიების ათვისებასა და გამოგონებათა რეალიზაციაში, დაეხმაროს გამოფენების მოწყობასა და სასწავლო-მეთოდური ლიტერატურის გამოცემაში.

მსმ-თა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრის საქმიანობის მნიშვნელოვან მიმართულებას წარმოადგენს ერთიანი ინფორმაციული ქსელის შექმნა და დაფინანსება. ეს მნიშვნელოვნად გაზრდის ცენტრის, რეგიონალური ფონდებისა და ადმინისტრაციის, სააგენტოებისა და მსმ-ის მხარდამჭერი სხვა სტრუქტურების შესაძლებლობებს პარტნიორებისა და ინვესტორების შერჩევის საქმეში. რეგიონებში უნდა ჩამოყალიბდეს საინფორმაციო ცენტრები, რომლებიც აღიჭურვებიან კომუნიკაციის საშუალებებითა და ჩაერთვებიან საერთაშორისო ინფორმაციულ ქსელში.

ტურიზმის განვითარების რეგიონული პროგრამის შედგენის მექანიზმი და სტრუქტურა

საქართველოში ტურიზმის განვითარების ტენდენციების ანალიზის შედეგად შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ რეგიონული ტურისტული ორგანიზაციების ძალისხმევით მიუხედავად, მათ არ ძალუძთ სრული მასშტაბით განახორციელონ საქმიანობა საბაზრო პირობებში. ეს განპირობებულია რიგი მიზეზებით: კვალიფიციური კადრების არარსებობა; არასაკმარისი ცოდნა და გამოცდილება უცხოელი და სამამულო ტურისტების მომსახურების სფეროში; მწირი ცოდნა საკუთარი რეკრეაციული რესურსების შესახებ და სხვ. ამ პრობლემების გადაწყვეტის ერთადერთი შესაძლებელი გზაა ტურიზმის განვითარების რეგიონული პროგრამის შემუშავება. პროგრამა, როგორც სამეცნიერო და პრაქტიკული

მნიშვნელობის დოკუმენტი, საფუძვლად უნდა დაედოს რეგიონში ტურიზმის განვითარებას [38].

ტურიზმის განვითარების რეგიონული პროგრამის შემუშავებას თან ახლავს შემდეგი პრობლემები:

- სისტემური მიდგომის არარსებობა რეგიონული ტურიზმის განვითარებაში;
- ინფორმაციის დაქსაქსულობა და არასისტემატიზებული ხასიათი. ინფორმაცია რეგიონის ტურისტული პოტენციალის შესახებ გაბნეულია სხვადასხვა უწყებრივი დაქვემდებარების მქონე ორგანიზაციებში;
- ტერიტორიის ათვისების უწყებრივი გეგმები, როგორც წესი, მუშავდება გეგმარებითი შეზღუდვების გაუთვალისწინებლად, რაც თავს იჩენს მეზობელი უწყებების საქმიანობის შედეგად (მათ შორის იმ უწყებების, რომელთა საქმიანობაც ხასიათდება ნაკლებადხელმისაწვდომი ინფორმაციულობით – სამხედრო უწყებები, გეოლოგები და სხვ.);
- კვალიფიციური სპეციალისტების ნაკლებობა ტურისტული ბიზნესის მართვის სფეროში.

აღნიშნული პრობლემები განაპირობებენ რიგი ღონისძიებების გატარების აუცილებლობას, როგორიცაა: წინასაპროექტო კვლევები; დაგეგმარებითი ხასიათის საპროექტო სამუშაოები, მათ შორის ქალაქმშენებლობის, ეკონომიკური, სოციალური და ეკოლოგიური დაგეგმვა; საპროექტო სამუშაოები ტურისტული კომპლექსის ძირითადი სტრუქტურული „კვანძების“ მიხედვით; საპროექტო სამუშაოები არსებული კონკრეტული ტურისტული ობიექტების მიხედვით. ტურიზმის განვითარების რეგიონული პროგრამა მიზანშეწონილია შემუშავდეს შემდეგი თანმიმდევრული სტრუქტურული განყოფილებების მიხედვით:

- პროგრამის არსი და მისი შემუშავების აუცილებლობის დასაბუთება;
- პროგრამის ძირითადი მიზანი და ამოცანები, მისი რეალიზაციის ეტაპები და ვადები;
- პროგრამული ღონისძიებების სისტემა;
- პროგრამის რესურსული უზრუნველყოფა;
- პროგრამის რეალიზაციის მექანიზმი;
- პროგრამის მართვის ორგანიზაცია და მისი შესრულების მონიტორინგი;
- ეფექტიანობის შეფასება, პროგრამის რეალიზაციის სოციალურ-ეკონომიკური, ეკოლოგიური და სხვა შედეგები;
- პროგრამის პასპორტი.

პროგრამას თან უნდა დაერთოს:

- ახსნა-განმარტებითი ბარათი;
- ბიზნეს-გეგმა სოციალურ-ეკონომიკური და ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთებებით;
- წინასწარი საბიუჯეტო განაცხადი ადგილობრივი ბიუჯეტიდან გამოსაყოფი ასიგნების შესახებ.

პროგრამის არსი და მისი შემუშავების აუცილებლობის დასაბუთება.

პროგრამის ამ განყოფილებაში რეკომენდებულია გამოიყოს:

1) რეგიონში არსებული ტურისტული რესურსების დახასიათება, კერძოდ: ბუნებრივ-რეკრეაციული ზონების, უნიკალური ბუნებრივი კომპლექსების, ისტორიული, სოციალურ-კულტურული და სხვა ობიექტების აღწერა; ტურისტული რესურსების ათვისების ხარისხი, რეგიონში ტურისტული ინდუსტრიის ფუნქციონალური ზონირების პერსპექტიული სქემის არსებული შეფასებები; ტურისტული საქმიანობის ახალი ზონების, ტურიზმის ახალი სახეობებისა და ფორმების ათვისების

შესაძლებლობები; ტურისტული რესურსების ათვისების პოტენციური ეკონომიკური შედეგების შეფასება; ტურისტული რესურსების შიდა რეგიონული ტერიტორიული განაწილების დახასიათება; ტურისტული რესურსების ეკოლოგიური მდგომარეობის აღწერა;

2) ტურისტული ინდუსტრიის მდგომარეობის ანალიზი და მისი ფუნქციონირების მაჩვენებელთა დინამიკა, კერძოდ: საბაზო და ინფრასტრუქტურული ობიექტების არსებული ქსელის რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მახასიათებლები; ძირითადი მაჩვენებლების დინამიკის ანალიზი და შეფასება; ტურიზმის ინდუსტრიის არსებულ და სასურველ დონეებს შორის სხვაობის დახასიათება და შეფასება;

3) ტურისტული პოტენციალის ათვისებასა და ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარების ზოგადსისტემური პრობლემები, კერძოდ: უნდა გაანალიზდეს ნორმატიულ-სამართლებრივ ბაზასთან, მართვასა და ორგანიზაციასთან, სახელმწიფო მხარდაჭერის ფორმებთან და მეთოდებთან, სამეწარმეო კაპიტალის მოზიდვასთან, კონკურენტული გარემოს ჩამოყალიბებასთან, სარეკლამო-ინფორმაციულ უზრუნველყოფასთან დაკავშირებული პრობლემები და ნაკლოვანებები;

4) ტურიზმის სფეროში სიტუაციის განვითარების შესაძლო სცენარები, კერძოდ: მოცემულ უნდა იქნას ფაქტორთა განმაზოგადოებელი ანალიზი; შესაძლო სცენარების (ინერციული განვითარება, რეგულირებული განვითარება) მახასიათებელთა განსაზღვრა;

5) რეგიონში ტურიზმის განვითარების პრობლემების პროგრამული მეთოდით გადაწყვეტის აუცილებლობის დასაბუთება, კერძოდ: უნდა ვაჩვენოთ, რომ მოცემული პრობლემის ხასიათი შეესაბამება პროგრამული მეთოდით გადაწყვეტის კრიტერიუმებს, რომ პროგრამული მიდგომა ყველაზე მეტად უზრუნველყოფს საერთოსახელმწიფო, რეგიონული და ადგილობრივი პოლიტიკის მიზნების მიღწევას ტურიზმის განვითარების

სფეროში; პრობლემის აქტუალობა და სოციალურ-ეკონომიკური მნიშვნელობა; მოცემული პრობლემის გადაწყვეტის შეუძლებლობა მოქმედი საბაზრო მექანიზმის პირობებში; გადასაწყვეტი პრობლემის მრავალასპექტიანობა და აღმასრულებელი ხელისუფლების სხვადასხვა ორგანოთა საქმიანობის კოორდინაციის აუცილებლობა.

2. პროგრამის ძირითადი მიზანი და ამოცანები, მისი რეალიზაციის ეტაპები და ვადები.

ძირითადი მიზანია: რეგიონში თანამედროვე მაღალეფექტიანი და კონკურენტუნარიანი ტურისტული კომპლექსის ჩამოყალიბება, რომელიც შექმნის, ერთის მხრივ, რეგიონის, საქართველოსა და უცხოეთის მოქალაქეთა ტურისტულ მომსახურებაზე მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების ფართო შესაძლებლობებს, ხოლო, მეორეს მხრივ, წვლილს შეიტანს რეგიონის ეკონომიკის განვითარებაში ბიუჯეტში შენატანების, უცხოური ვალუტის მოდინების, სამუშაო ადგილების გაზრდის, ბუნებრივ-რეკრეაციული და კულტურულ-ისტორიული პოტენციალის შენარჩუნებისა და გადიდების სახით.

მთავარი მიზნის მიღწევა შესაძლებელია გამოხატულ იქნას შესაბამის მაჩვენებელთა სისტემის სახით:

- რეგიონის, საქართველოსა და უცხოეთის მოქალაქეთა ტურისტული მომსახურების მოცულობა;
- საგადასახადო შენატანების მოცულობა ადგილობრივ ბიუჯეტში (სახელმწიფო ბიუჯეტში) ტურისტული ორგანიზაციების, აგრეთვე, ტურიზმთან დაკავშირებული საწარმოების საქმიანობებიდან;
- რეგიონული შრომის ბაზრის მაჩვენებლების დინამიკა, რაც დაკავშირებულია როგორც უშუალოდ ტურისტული დარგის განვითარებასთან, ისე იმ დარგებთან, რომლებიც დამოკიდებულნი არიან ტურიზმის განვითარების დონესა და მოთხოვნებზე;

- მაჩვენებლები, რომლებიც ახასიათებენ რეგიონის ბუნებრივ-რეკრეაციული და კულტურულ-ისტორიული პოტენციალის მდგომარეობას.

პროგრამის მთავარი მიზნის ფორმულირებიდან გამომდინარე, ტურიზმის განვითარების რეგიონული მიზნობრივი პროგრამისათვის შეგვიძლია გამოვყოთ ორი ქვემიზანი:

- რეგიონში შიდა და უცხოური ტურიზმის პრიორიტეტული განვითარება;

- რეგიონში სოციალური ტურიზმის განვითარება.

ძირითადი ამოცანები, რომლებიც უნდა გადაწყდეს ტურიზმის განვითარების რეგიონული პროგრამის რეალიზაციის ფარგლებში:

- ტურისტული მომსახურების თანამედროვე რეგიონული ბაზრის ჩამოყალიბება ჯანსაღი კონკურენციის, ტურისტულ ორგანიზაციებს შორის კორპორატიული კავშირების დამყარების საფუძველზე;
- ტურიზმის განვითარების თანამედროვე ნორმატიულ-სამართლებრივი ბაზის შექმნა;
- ტურიზმის სფეროში მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტიმულირება;
- ტურიზმის სფეროში რეგიონთაშორისი და საერთაშორისო თანამშრომლობის განვითარება;
- ტურისტული ინდუსტრიის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის განვითარების სტიმულირება არასაბიუჯეტო წყაროების ხარჯზე, მათ შორის, უცხოური ინვესტიციების ხარჯზე, ტურისტული ობიექტების რეკონსტრუქციისა და ახლის მშენებლობისათვის;
- ტურისტული საქმიანობის განსახორციელებლად თანამედროვე სარეკლამო-ინფორმაციული სისტემის შექმნა;
- კადრების მომზადების, გადამზადებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების უწყვეტი სისტემის ჩამოყალიბება;

- მეცნიერული მომსახურების განვითარება.

ტურიზმის განვითარების გრძელვადიანი (საშუალოვადიანი) პროგრამის შემუშავების დროს რეკომენდებულია მისი დაყოფა ორ ძირითად ეტაპად:

I ეტაპი – ტურისტული საქმიანობის დაცემის უმართავი პროცესის შეჩერება და ძირითადი პარამეტრების სტაბილიზაცია; ტურიზმის სფეროში არსებული რეალური მდგომარეობისა და შესაძლებლობების ინვენტარიზაცია; მიმდინარე და პერსპექტიული მოთხოვნილებებისა და პრობლემების შეფასება.

I ეტაპის ამოცანებია:

- ტურიზმის განვითარების ნორმატიულ-სამართლებრივი ბაზის შექმნა;
- ტურისტული საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების მექანიზმის ჩამოყალიბება;
- ტურისტული საქმიანობის სარეკლამო-საინფორმაციო, საკადრო და მეცნიერული უზრუნველყოფის სისტემების შექმნა.

პირველ ეტაპზე შესაძლებელია გადაწყდეს, აგრეთვე, მატერიალური ბაზის განვითარების ამოცანები შედარებით მნიშვნელოვანი ტურისტული ობიექტების რეკონსტრუქციისა და ინფრასტრუქტურის განვითარების ბაზაზე.

II ეტაპი – სამართლებრივ, ორგანიზაციულ, ინფორმაციულ, საკადრო და სხვა სფეროებში დაგროვილი რესურსების ამოქმედება და რეალიზაცია თანამედროვე მოთხოვნების ადეკვატურ დონეზე.

II ეტაპის ამოცანებია:

- ტურისტული მიზნებისათვის ახალი ტერიტორიებისა და ტურისტული მომსახურების არატრადიციული სახეობების ათვისება;
- არსებულის რეკონსტრუქცია და ახალი ტურისტული ობიექტების მშენებლობა;

- გარემოსდაცვითი ღონისძიებების გატარება;
- სამუშაოთა დამთავრება ტურიზმისათვის კადრების მომზადების თანამედროვე უწყვეტი სისტემის შესაქმნელად;
- ტურისტული მომსახურების პროგრესული ტექნოლოგიების დამუშავება და დანერგვა;
- ტურისტულ საქმიანობაში მსხვილი სარეკლამო კომპანიების ჩამოყალიბება და ამოქმედება.

დამუშავდება პროგრამული ღონისძიებები, განისაზღვრება მათი რეალიზაციის ვადები, საჭირო რესურსები და მეთაური შემსრულებლები.

3. პროგრამული ღონისძიებების სისტემა.

ტურიზმის განვითარების მუნიციპალური პროგრამის საფუძველია სამეცნიერო-კვლევით, სოციალურ-ეკონომიკურ, საწარმოო, სამეურნეო-ორგანიზაციულ და სხვა ურთიერთდაკავშირებულ ღონისძიებათა სისტემა. ისინი მოიცავენ სახელმწიფო პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებს ტურიზმის სფეროში. ღონისძიებები უნდა გაიწეროს სათანადო რესურსების, შემსრულებლების და შესრულების ვადების მიხედვით. პროგრამული ღონისძიებები მოიცავს:

1) ნორმატიულ-სამართლებრივი სფერო. რეგიონში ტურიზმის განვითარების ნორმატიულ-სამართლებრივი ბაზის სრულყოფის სამუშაოებმა უნდა მოიცვას: ტერიტორიული ერთეულის ადმინისტრაციის მიერ შეთანხმების გაფორმება ტურიზმის საკითხებით დაკავებულ ცენტრალურ უწყებასთან თანამშრომლობის შესახებ; წინადადებების დამუშავება ფედერალური დონის ნორმატიულ-საკანონმდებლო აქტებში ცვლილებების შესატანად; თვითმმართველი ერთეულისათვის სახელმძღვანელო ნორმატიულ-საკანონმდებლო აქტების მომზადება, რომლებიც დაარეგულირებენ ურთიერთობებს საგადასახადო, ქონებრივ, საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის, ბუნებათსარგებლობის, კულტურულ-

ისტორიული ძეგლების დაცვის და სხვ. სფეროებში; ნორმატიულ-სამართლებრივი ბაზის დამუშავება და სრულყოფა მსოფლიო პრაქტიკის ადეკვატური ტუროპერატული და ტურაგენტური საქმიანობის, ტურპროდუქტების ლიცენზირების სისტემების შესაქმნელად, რათა დაცულ იქნას ტურისტული მომსახურების მომხმარებელთა უფლებები, დაზღვეულ იქნას ტურისტის სიცოცხლე, ჯანმრთელობა და ქონება.

2) ტურისტული საქმიანობის ორგანიზაცია და ტურიზმის განვითარების მართვა. სამუშაოებმა ტურისტული საქმიანობის ორგანიზაციასა და ტურიზმის მართვის სფეროში უნდა მოიცვას: ღონისძიებები, რომლებიც მიმართული იქნება ზემოაღნიშნული ნორმატიულ-სამართლებრივი აქტების რეალიზაციისაკენ, პროგრამის დირექციის მუშაობის უზრუნველსაყოფად; ტურისტული მომსახურების სტანდარტიზაციისა და სერტიფიკაციის ღონისძიებები; ტურისტული საქმიანობის ლიცენზირება თვითმმართველი ერთეულის ტერიტორიაზე და მისი მიმღები ფირმების რეგიონული რეესტრის შემოღება; მოცემულ ტერიტორიაზე ტურიზმის სფეროში მომხმარებელთა უფლებების დაცვის ღონისძიებათა რეალიზაცია; მონაწილეობა ტურისტული გამოფენების, კონგრესებისა და თათბირების მოწყობისა და ჩატარების ორგანიზებაში; პროგრამის სრულყოფის ღონისძიებათა სისტემის დამუშავება.

3) ტურიზმის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის განვითარების ხელშეწყობის ღონისძიებები. ეს გულისხმობს წინადადებების დამუშავებას ტურისტული ობიექტების რეკონსტრუქციისა და მშენებლობის არასაბიუჯეტო წყაროების ხარჯზე დაფინანსების მექანიზმების შესახებ, აგრეთვე, ხელშეწყობას ტურისტული ინფრასტრუქტურის ობიექტების განვითარების საინვესტიციო პროექტების რეალიზაციის სფეროში.

4) სამამულო ტურისტული პროდუქტის შიდა და საგარეო ბაზარზე გასვლის სარეკლამო-საინფორმაციო უზრუნველყოფა. იგი მოიცავს:

ინფორმაციული და სარეკლამო მასალების მომზადებას რეგიონის ტურისტული შესაძლებლობების შესახებ; მონაწილეობას საერთაშორისო და სამამულო ტურისტულ გამოფენებში; მონაცემთა საინფორმაციო ბანკის შექმნას რეგიონის ტურისტული რესურსებისა და ტურისტული ინდუსტრიის შესახებ; სარეკლამო კომპანიის ჩატარებას საერთაშორისო და სამამულო პრესაში, რეგიონის ტურისტული შესაძლებლობების პოპულარიზაციის მიზნით.

5) ტურიზმის განვითარების საკადრო უზრუნველყოფა. რეგიონში ტურიზმის განვითარების საკადრო უზრუნველყოფის საკითხების გადაწყვეტა მოითხოვს: მეცნიერულად დასაბუთებული პროგნოზის შემუშავება ტურისტული ინდუსტრიის სპეციალისტებზე მოთხოვნილების შესახებ; სასწავლო პროგრამებისა და მეთოდური მასალების დამუშავებას ტურისტული კადრების მომზადებისა და გადამზადების უწყვეტი სისტემის უზრუნველსაყოფად, რეგიონის ტურისტული ინდუსტრიის სპეციფიკის გათვალისწინებით; სპეციალიზირებული სასწავლო და პედაგოგი კადრების მოსამზადებელი დაწესებულებების ქსელის ჩამოყალიბებას.

6) ტურიზმის განვითარების მეცნიერული უზრუნველყოფა. რეკომენდებულია შემდეგი ღონისძიებების განხორციელება: მეცნიერული კვლევების წარმოება, პროგრამებისა და ღონისძიებათა კომპლექსის დამუშავება ტურიზმის სპეციალიზირებული სახეობების (განსაკუთრებით სოციალური), აგრეთვე, ტურისტული საქმიანობის დივერსიფიკაციის ეფექტიანი მიმართულებების განვითარების კუთხით; კვლევების ჩატარება რეგიონის ტურისტული პოტენციალის შესწავლის მიზნით; ტურისტული მომსახურების ბაზრის კონიუნქტურის ანალიზი და პროგნოზი რეგიონის შიგნით და გარეთ, შემდგომი დამუშავებებით ტურიზმის ობიექტებისა და ზონების განვითარებისა და განლაგების შესახებ; სარეკლამო და

საინფორმაციო საქმიანობის განხორციელების ეფექტიანი ფორმებისა და მეთოდების განსაზღვრა.

4. პროგრამის რესურსული უზრუნველყოფა.

პროგრამის რეალიზაციის მიზნით შესაძლებელია მოზიდულ იქნას ფინანსური, მატერიალურ-ტექნიკური (მანქანები და მოწყობილობები, მასალები, ნედლეული, სათბობი) და შრომითი (სამუშაო ძალა, კვალიფიციური კადრები) რესურსები.

ფინანსური რესურსების ფორმირების შესაძლო წყაროებია:

- საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტი;
- საგადასახადო და სხვა შეღავათები;
- სახელმწიფო ცენტრალიზებული კრედიტი;
- ავტონომიური რესპუბლიკის ბიუჯეტი;
- ადგილობრივი ბიუჯეტის სახსრები;
- ბიუჯეტისგარეშე სახსრები.

5. პროგრამის რეალიზაციის მექანიზმი. მართვისა და კონტროლის ორგანიზაცია.

პროგრამის რეალიზაციის მექანიზმი ითვალისწინებს ეკონომიკური პოლიტიკის ბერკეტების გამოყენებას, როგორიცაა: ფულად-საკრედიტო მექანიზმი, სახელმწიფო საკონტრაქტო სისტემა და საგადასახადო კანონმდებლობა, რომელნიც უზრუნველყოფენ ინვესტიციური აქტიურობის ზრდას ტურიზმის სფეროში, რეგიონული ტურპროდუქტის ხარისხსა და საბოლოო ჯამში მისი კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას შიდა და საგარეო ბაზარზე. პროგრამის ამ განყოფილებაში უნდა მიეთითოს ღონისძიებათა ყველა შემსრულებელი, რომლებზეც გავრცელდება პირდაპირი და ირიბი შეღავათები (მათ შორის საგადასახადო შეღავათები საექსპორტო-საიმპორტო ბაჟის ხაზით, კრედიტები შეღავათიანი პირობებით, მიზნობრივი დოტაციები და სუბსიდიები, საბიუჯეტო

ასიგნებანი), აგრეთვე, დასაბუთებული უნდა იქნას ამ შეღავათების მიცემის მიზანშეწონილობა.

ლონისძიებების დასაფინანსებლად დამატებითი არასაბიუჯეტო წყაროების სახით რეკომენდებულია მოზიდულ იქნას სახსრები, შემოსული ტურისტული საქმიანობის ლიცენზირებიდან და ტურისტული მომსახურების სერტიფიცირებიდან.

პროგრამით გათვალისწინებული ტურიზმის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის განვითარებასთან დაკავშირებული საინვესტიციო პროექტების რეალიზაციის მიზნით მიზანშეწონილია, პირველ რიგში მოზიდულ იქნას არასაბიუჯეტო სახსრები. ამჟამად, არსებობს რეალური შესაძლებლობა გამოყენებულ იქნას სახელმწიფო ინვესტირების ინსტრუმენტი – სახელმწიფო ბიუჯეტის რეგიონებში განსახორციელებელი პროექტების ფონდი. ამასთან დაკავშირებით უნდა დაინერგოს სახელმწიფო გარანტიების გაცემის ახალი მექანიზმები, რომელნიც ორიენტირებული იქნებიან კომერციულად გამოსყიდვადი (უკუგებითი) საინვესტიციო პროექტებისა და მიზნობრივი პროგრამების დაფინანსებაზე.

სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ამგვარი ინვესტირების განხორციელების ძირითად პრინციპებს უნდა წარმოადგენდეს რეალიზებული პროექტის მაღალი ეკონომიკური ეფექტიანობა, დაფინანსების მხოლოდ წილობრივი ხასიათი და სახელმწიფო რისკის დივერსიფიცირება კერძო კაპიტალთან, პროექტების კონკურსით შერჩევა, ვადიანობა, გადახდა და საინვესტიციო საჭიროებებზე გამოყოფილი ფინანსური სახსრების დაბრუნებადობა.

ჩვეულებრივ, სახელმწიფოს მხრიდან შემკვეთის როლში შესაძლებელია გამოვიდეს აღმასრულებელი ხელისუფლების ის ორგანო, რომელიც პასუხისმგებელია ტურისტული დარგის ფუნქციონირებასა და განვითარებაზე რეგიონებში, ან ის დაწესებულება, რომელზეც დელეგირებული იქნება შესაბამისი უფლებამოსილებანი.

სახელმწიფო შემკვეთის მიერ დანიშნული პროგრამის დირექციის შემადგენლობაში სასურველია შეყვანილ იქნან შემკვეთის წარმომადგენლები, ადგილობრივი თვითმმართველობის წარმომადგენლები, იმ მსხვილი საწარმოებისა და ორგანიზაციების წარმომადგენლები, რომლებიც იმავდროულად წარმოადგენენ პროგრამის ღონისძიებათა მეთაურ-შემსრულებლებს.

სახელმწიფო შემკვეთი დებს სახელმწიფო კონტრაქტებს (ხელშეკრულებებს), ახორციელებს კონტროლს სამუშაოთა შესრულებაზე.

პროგრამის დირექციას, სახელმწიფო შემკვეთთან შეთანხმებით შეუძლია შექმნას სპეციალური ფონდი, რომელიც იქნება დახურული ტიპის სააქციო საზოგადოება, აღჭურვილი ფინანსური აგენტის უფლებამოსილებებით.

რეგიონული ტურისტული ინდუსტრიის განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორების შესწავლამ გვიჩვენა, რომ პროგრამის შემუშავებისა და განხორციელების ეფექტიან მექანიზმს წარმოადგენს ტურისტული გაერთიანების ჩამოყალიბება არაკომერციული სტრუქტურის - ასოციაციის ფორმით. მასში უნდა გაერთიანდნენ მმართველობის ორგანოები, ტურისტულ ბიზნესთან დაკავშირებული საწარმოები და ორგანიზაციები, ქალაქმშენებლობისა და ბიუჯეტის წარმომქმნელი საწარმოები, მეწარმეები და მოქალაქეები, რომლებიც გააერთიანებენ ძალისხმევას ერთი მიზნით – რეგიონის ეკონომიკური განვითარება ერთიანი რეგიონული ტურისტული კომპლექსის ჩამოყალიბებისა და ტურისტული ინდუსტრიის განვითარების გზით.

6. პროგრამის რეალიზაციის სოციალურ-ეკონომიკური, ეკოლოგიური და სხვა შედეგების ეფექტიანობის შეფასება.

ტურიზმის განვითარების რეგიონული (მუნიციპალური) პროგრამის ეფექტიანობა ფასდება პროგრამული ღონისძიებების განხორციელების

შედეგად მიღებული შემოსავლების მათ რეალიზაციაზე გაწეულ დანახარჯებთან შედარების გზით. პროგრამის ეფექტიანობის მაჩვენებლები გაანგარიშებულ უნდა იქნას რეალიზაციის ეტაპების, ღონისძიებების (ღონისძიებათა ჯგუფის), ცალკეული საინვესტიციო პროექტის ჭრილში. ამასთან, გათვალისწინებულ უნდა იქნას პროგრამის საბოლოო შედეგების სრული კომპლექსი, მათ შორის, შედეგები, რომლებიც ვლინდება ეკონომიკის მომიჯნავე სფეროებში, იმ მაჩვენებლების გამოყოფით, რომლებიც ახასიათებენ პროგრამის რეალიზაციის შედეგებს ეკონომიკურ, სოციალურ, ეკოლოგიურ და სხვ. ასპექტებში.

პროგრამის პროექტს, ცალკე დოკუმენტის სახით, თან უნდა დაერთოს ბიზნეს-გეგმა სოციალურ-ეკონომიკური და ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთებებით. იგი შედგება ორი ნაწილისაგან – კრებსითი ნაწილისა და ცალკეული საინვესტიციო პროექტების ბიზნეს-გეგმებისაგან.

ბიზნეს-გეგმის შინაარსის გათვალისწინებით, ტურიზმის განვითარების პროგრამის ეს განყოფილება მიზანშეწონილია ჩამოყალიბებულ იქნას, როგორც სისტემატიზირებული განზოგადება და მიღებული შედეგების კრებსითი დახასიათება. მაგრამ, საინვესტიციო პროექტების ბიზნეს-გეგმების ობიექტზე ორიენტირებული გაანგარიშებებისაგან განსხვავებით, ამ განყოფილებაში მიზანშეწონილია პროგრამის რეალიზაციის საშუალო კრებსითი რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მაჩასიათებლები დაჯგუფდეს მის ძირითად მიზნებთან და ამოცანებთან მიმართებაში. ამ წარმოდგენით, პროგრამის რეალიზაციის მოსალოდნელი შედეგების სქემას შეუძლია მოიცვას შემდეგი მიზნობრივ-შედეგობრივი ასპექტები:

- რეგიონში თანამედროვე, ტექნიკურად აღჭურვილი ტურისტული ინდუსტრიის შექმნა;

- ტურიზმის მატერიალური ბაზის განმტკიცება, გეოგრაფიის გაფართოება და ტურისტული მარშრუტების მრავალფეროვნება, ტურიზმის ახალ სახეობათა და ფორმების ათვისება;
- ტურისტულ ინდუსტრიასთან დაკავშირებული ეკონომიკის დარგების სტიმულირება, რეგიონის მეურნეობის სტრუქტურული გარდაქმნის უზრუნველყოფა;
- ყველა დონის ბიუჯეტში დამატებითი შენატანების უზრუნველყოფა;
- ახალი სამუშაო ადგილების შექმნა;
- საგადასახდელო ბალანსის მუხლში - „ტურიზმი“ უარყოფითი სალდოს თანდათანობითი შემცირება;
- მოსახლეობის სოციალურად დაუცველი ფენის ტურისტული მომსახურებით უზრუნველყოფის პრობლემების გადაწყვეტა;
- კულტურული მემკვიდრეობის, რეგიონის ბუნებრივი პოტენციალის შენარჩუნება და აღორძინება, დასახლებული პუნქტების გარდაქმნა დასვენებისა და ტურიზმის მიმზიდველ ცენტრებად.

მოტანილ უნდა იქნას მონაცემები საინვესტიციო პროექტების გამოსყიდვის ვადის შესახებ, აგრეთვე, პროგრამის რეალიზაციაზე გაწეული სრული დანახარჯების გამოსყიდვის ვადის შესახებ, მოსალოდნელი ეკონომიკური ეფექტის გათვალისწინებით ზოგადსისტემური ღონისძიებებიდან (ორგანიზაციული და უზრუნველყოფი ხასიათის) და მათ რეალიზაციაზე გაწეული დანახარჯებიდან.

პროგრამის ამ განყოფილებაში მოტანილ უნდა იქნას პროგრამის საბიუჯეტო ეფექტიანობის მაჩვენებლები, ანუ მაჩვენებლები, რომლებიც ასახავენ პროგრამისა და მისი ინვესტიციური ნაწილის განხორციელების ფინანსურ შედეგებს. საბიუჯეტო ეფექტიანობის მაჩვენებლების გაანგარიშებები წარმოადგენენ პროგრამის ბიზნეს-გეგმისა და ცალკეული საინვესტიციო პროექტის ზოგადი საანგარიშო სქემის შემადგენელ ნაწილს.

დასკვნები

საქართველოში მცირე საწარმოთა ფორმირების პროცესი ატარებს რთულ, წინაღმდეგობრივ ხასიათს და მნიშვნელოვან სოციალურ-ეკონომიკურ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული. ეს განპირობებულია მრავალი გლობალური მიზეზით, რომელთაგან ძირითადია: ბაზრის არასრულყოფილება, საინვესტიციო და საკრედიტო მიმზიდველობის დაბალი დონე, ბიუროკრატიზმი და სხვა.

ათწლეულების განმავლობაში კერძო ეკონომიკური საქმიანობის სისტემატიური შეზღუდვის შედეგად, სამეწარმეო ტალანტის მქონე ინდივიდების უმრავლესობა აღმოჩნდა არასათანადოდ მომზადებული. მათ აკლიათ გამოცდილება, პროფესიული ორიენტაცია და რაც უაღრესად მნიშვნელოვანია-ერთობ მწირია მოსახლეობაში არსებული კერძო დანაზოგების მოცულობა.

სახელმწიფოებრივი მიდგომის და რეგულირების შესაბამისი მექანიზმების დეფიციტმა განაპირობა ჩამორჩენა და ღრმა დისპროპორციები ჩვენს ქვეყანაში მცირე და საშუალო ბიზნესის დარგობრივ და რეგიონულ სტრუქტურაში. მცირე და საშუალო საწარმოებმა ვერ მოიკიდეს ფეხი სოციალური მომსახურების ხაზით. არ იგრძნობა მათი როლი სოფლის მეურნეობის, თევზჭერის, სამთომომპოვებელი მრეწველობის და ენერგეტიკის სფეროებში. მსს ასევე ვერ ასრულებენ მნიშვნელოვან ფისკალურ როლს. მსმ-ის განვითარების შედარებით დაბალი დონით გამოიყოფიან ქვეყნის მაღალმთიანი რეგიონები

აღნიშნულ პირობებში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება შეუძლებელია სახელმწიფო მხარდაჭერის ღონისძიებათა მძლავრი სისტემის შექმნისა და განხორციელების გარეშე.

საქართველოში, ამჟამად, მსმ-ის განვითარების მარეგულირებელი სპეციალური ნორმატიული ბაზა არ არსებობს. „მცირე და საშუალო

საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ კანონის გაუქმების (2006 წ) შემდეგ, აღნიშნული პროცესის სახელმწიფო რეგულირებამ შეიძინა უპირატესად ფორმალური, დეკლარირებული ხასიათი. პირველ რიგში, უნდა აღინიშნოს, საკანონმდებლო დონეზე მცირე მეწარმეობის იდენტიფიცირების სფეროში არსებული არაერთგვაროვანი ინტერპრეტაციისა და შეუსაბამობის შესახებ.

საქართველოში მსმ-ის განვითარების ინსტიტუციონალური პოლიტიკა უნდა დაეფუძნოს შემდეგ პრინციპებსა და რეკომენდაციებს:

- სამეწარმეო საქმიანობის ხელშემწყობი პოლიტიკური გარემოს შექმნა, რაც მოითხოვს მაკროეკონომიკური პოლიტიკის, შესაბამისი მარეგლამენტირებელი კანონებისა და წესების სტაბილურობას, აგრეთვე, მემკვიდრეობითობასა და შეთანხმებულობას მოცემული სფეროს განვითარებაზე პასუხისმგებელ უწყებათა საქმიანობაში.

- ქვეყნის ეკონომიკური და სოციალური განვითარების სტრატეგიაში მსმ-ის, როგორც ეკონომიკური პოლიტიკის წამყვანი რგოლის ზუსტად განსაზღვრა.

- მსს-თა მხარდაჭერის ძირითადი მიმართულების და ამ სექტორში სამთავრობო ორგანოების ჩარევის ზომის განსაზღვრა.

- უფლებამოსილების მინიჭება სამხარეო და ადგილობრივი ხელისუფლებისათვის, რათა თავიანთ მოთხოვნილების შესაბამისად განახორციელონ მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის მხარდაჭერა.

- ეფექტიანი პარტნიორობის სისტემის ჩამოყალიბება მცირე და საშუალო საწარმოებთან მათი მოსაზრებებისა და რეკომენდაციების შესწავლისა და დახმარების გაწევის მიზნით.

- მეწარმეობის განვითარების პროგრამების რეგულარული ანალიზი და კონტროლი მათ შესრულებაზე.

მსმ-ის განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტიტუციონალური მოწყობა უნდა დაეფუძნოს შემდეგ ორგანიზაციულ

სტრუქტურას: მიზანშეწონილია, საქართველოს პრემიერ-მინისტრთან შეიქმნას სათათბირო ორგანო – მეწარმეთა საზოგადოებრივი კოლეგია, რომელიც მცირე და საშუალო მეწარმეობაზე პასუხისმგებელ ვიცე-პრემიერთან ერთობლივად შეიმუშავებს წინადადებებს ბიზნეს-სფეროს განვითარების სტრატეგიული მიმართულებების შესახებ.

აუცილებელია მსს-თა მხარდაჭერის საქმიანობის მაკოორდინირებელი ორგანოს დაფუძნება, რომელსაც დაეკისრება საწარმოთა ხელშეწყობის პროგრამების შემუშავება და განხორციელების კოორდინაცია.

უნდა შემუშავდეს მსს-თა განვითარების სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამა, რომლის არსიც მდგომარეობს შემდეგში: მსს-თა განვითარებისა და ხელშეწყობის სააგენტოს მიერ საწარმოთა უზრუნველყოფა საკრედიტო რესურსებით საბანკო სისტემასთან შედარებით ხელსაყრელი პირობებით.

სოფლის მეურნეობის განვითარების მძლავრი ფინანსური ბაზის ჩამოყალიბება შეუძლებელია სახელმწიფო მხარდაჭერის გარეშე. აუცილებელია, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სისტემის ფარგლებში სპეციალური ინსტიტუციის – ფერმერთა მხარდამჭერი ორგანოს შექმნა. მის მიზანს უნდა შეადგენდეს სოფლად მეწარმეთა ხელშეწყობა და დაკრედიტება.

განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის რეგიონული პროგრამების შემუშავების, მცირე და საშუალო მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის ინფრასტრუქტურის განვითარების საკითხები.

შემუშავებულია ტურიზმის განვითარების რეგიონული პროგრამის შედგენის მექანიზმი და სტრუქტურა.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა სახელმწიფო მხარდაჭერის 2002-2004 წლების პროგრამის დამტკიცების შესახებ. საქართველოს იუსტიციის სამინისტრო, საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე; 2002;
2. ცეცხლაძე ლ., მცირე ბიზნესის ორგანიზაციისა და მართვის სტრატეგია თანამედროვე საბაზრო სისტემაში. ბათუმი, დისერტაცია, 2012, 180გვ.;
3. იაშვილი გ. სტრატეგიული მენეჯმენტი მცირე და საშუალო საწარმოებში. თბ., გამომც. "ტექნიკური უნივერსიტეტი", 2009, 328გვ.;
4. ბერიძე ლ., ბიზნესურთიერთობების სრულყოფის, სოციალური პასუხისმგებლობის ამდლების პრობლემები და მათი გადაწყვეტის გზები საქართველოში. ბათუმი, დისერტაცია, 2012, 196გვ.;
5. თეთრუაშვილი მ., თეთრუაშვილი ზ., თეთრუაშვილი ა., საკუთარი ბიზნესი: პირველი ნაბიჯები. პირველი ნაწილი (ბიზნეს-იდეიდან - ბიზნესის იურიდიულად გაფორმებამდე) დამხმარე სახელმძღვანელო. გორი, გამომცემლობა შქსუთან არსებული კომპ.ცენტრი, 2008, 119გვ.;
6. ნემსაძე ს., სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთქმედება და ურთიერთკავშირი (საქართველოს მაგალითზე). თბ., 2008, დისერტაცია, 155გვ.;
7. ბარათაშვილი ე., ჯოლია გ., გრძელიშვილი ნ. და სხვები "ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირება", წიგნი I, თბილისი, 2011;
8. ასათიანი რ., ასათიანი ს. ბიზნეს-მენეჯმენტი და გლობალური კონკურენცია. გამომც. "ტექნიკური უნივერსიტეტი". თბ., 2009, 155გვ.;
9. ბახტაძე ლ., კაკულია რ., ჩიკვილაძე. საგადასახადო საქმე. თბ., 2007, 442გვ.;
10. მცირე ბიზნესის მხარდაჭერა ამერიკის შეერთებულ შტატებში. „ბანკები და ფინანსები“, 2010;
11. მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერა სინგაპურში. „ბანკები და ფინანსები“, 2010;
12. საქართველოს პარლამენტის აპარატი კანონშემოქმედებითი საქმიანობის საინფორმაციო უზრუნველყოფის განყოფილება. მცირე ბიზნესი განვითარებულ ქვეყნებში.
13. Франовская Г.Н. «Малый бизнес», Уч. пособ. Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2007;

14. Калинин А., Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире. журн. «Экономика, предпринимательство и право». №4, 2011;
15. Ключников И., Молчанова О. Финансовые кризисы: теория, история и современность. Санкт-Петербург, 2011;
16. Лапуста М., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство : учебник. М.: ИНФРА-М, 2007;
17. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, მეწარმეობა საქართველოში, სტატისტიკური პუბლიკაცია 2012 წ.;
18. მესხია ი., ხმაღაძე კ. მცირე და საშუალო მეწარმეობის მაკროეკონომიკური პრობლემები, ჟურნალი “გადასახადები” №23-24, 2007;
19. გობეჯიშვილი ე., მაღრაძე მ. მცირე მეწარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის საკანონმდებლო რეგულირება. ჟურნალი „ბიზნეს-ინჟინერინგი“, თბილისი №2(3), 2012, გვ. 225;
20. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო- www.economy.gov.ge. *გადამოწმებულია 29.04.2013-ში*;
21. საქართველოს კანონი "ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს შესახებ" - საქართველოს პარლამენტი: <http://parliament.ge/>. *გადამოწმებულია 29.04.2013-ში*;
22. გობეჯიშვილი ე. მცირე და საშუალო ბიზნესის სტიმულირების რეგიონული ასპექტები. საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის მასალები. საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი. თბილისი, 2011 წ. გვ. 325-327;
23. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი 2011;
24. საქართველოს სალიზინგო კომპანია- <http://www.glc.ge>. *გადამოწმებულია 29.04.2013-ში*;
25. http://www.tbcbank.ge/ge/corporate/finance_insurance_and_investment/business_leasing/. *გადამოწმებულია 17.04.2013-ში*;
26. ალიანს ჯგუფი კაპიტალი - www.agl.ge. *გადამოწმებულია 29.04.2013-ში*;
27. საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს ვებ-გვერდი: www.moa.gov.ge. *გადამოწმებულია 17.04.2013-ში*;
28. საქართველოს რეგიონული განვითარების სტრატეგია 2010-2017 წლებში;
29. Efficient forms of state financial support for small and megium innovative-technological enterprises. NATO Science Programme: „the role of government

in supporting S&M innovative technology enterprises”. Abstracts of the reports. ICSTI, Moscow, 2001

30. www.wordpress.com - Innovations' Center More about modern business..innovations center.; *გადამოწმებულია: 01.05.2013-ში*;
31. ივანიაშვილი-ორბელიანი გ., კიკაბიძე კ., ლოსაბერიძე დ. საქართველოს ეროვნული საინოვაციო სისტემის კონცეფცია, თბილისი, 2008;
32. გობეჯიშვილი ე., ხმაღაძე კ., კუპატაძე დ. მცირე და საშუალო საწარმოთა საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურება. “სამთო ჟურნალი”. №3(30). 2013 წ.
33. European Commission, Community Research and Development Information Service - www.cordis.europa.eu/fp7/ *გადამოწმებულია: 05.05.2013-ში*;
34. <http://www.incubatr.com>. *გადამოწმებულია 17.04.2013-ში*;
35. <http://www.nbia.com>. *გადამოწმებულია 17.04.2013-ში*;
36. www.sme-consulting.ge. *გადამოწმებულია 22.04.2013-ში*;
37. Оптимальная практика организации работы деловых услуг. ЕЭК ООН. Нью-Йорк и Женева, 2002г. стр. 1.
38. ტურიზმის დეპარტამენტი www.tourism.gov.ge. *გადამოწმებულია 22.04.2013-ში*;